

Stefan Field-Sales-Aichinger

Field Sales Account Executive DACH Mid-Market

Field Sales Account Executive mit 8 Jahren DACH-Mid-Market-und-Enterprise-Sales bei Salesforce Deutschland, HubSpot DACH und Atlassian DACH. 6,4 Mio. EUR New-ACV in 2025 bei 138% Quota-Erfuellung mit 22 Neulogos im DACH-Mittelstand. MEDDPICC- und Force-Management-zertifiziert; President's Club Salesforce 2024; faehrt 38 Vor-Ort-Termine pro Quartal in DACH.



stefan.aichinger@example.de



+49 89 7714 4471



Muenchen, Deutschland



linkedin.com/in/stefanaichinger



Experience

Field Sales Account Executive DACH Mid-Market

04/2022 - heute

Salesforce Germany GmbH

Muenchen, Deutschland

Field-Sales-Rolle fuer 38 Mid-Market-Quota-Konten im DACH-Mittelstand mit Vor-Ort-Praesenz

- 6,4 Mio. EUR New-ACV in 2025 bei 138% Quota-Erfuellung mit 22 Mittelstand-Neulogos
- 38 Vor-Ort-Termine pro Quartal (DACH) mit Werksbesichtigungen und CFO-Lunches
- Win-Rate von 28% auf 41% durch Vor-Ort-Modell mit 3 Treffen statt 6 Remote-Calls gehoben
- Co-Sell mit Bechtle AG und NTT DATA, 1,8 Mio. EUR Partner-sourced Pipeline 2025
- President's Club Salesforce DACH 2024 (Top 5% von 184 Field-AEs)

Field Account Executive

08/2019 - 03/2022

HubSpot Germany GmbH

Berlin, Deutschland

Field-Sales-Rolle im DACH-Mid-Market-Inbound-Team

- 4,2 Mio. EUR New-ACV pro FY mit 124%+ Quota-Erfuellung 3 Jahre in Folge
- Sales-Cycle bei Mehrjahres-Vertraegen von 142 auf 96 Tage durch Pre-QBR-Onsite-Discovery verkuerzt

Account Executive

10/2016 - 07/2019

Atlassian DACH

Amsterdam, Niederlande

Account-Executive-Rolle im DACH-Mid-Market-Team mit Vor-Ort-Anteilen

- 2,4 Mio. EUR New-ACV in 2018 bei 116% Quota-Erfuellung mit 28 Mid-Market-Logos
- Aufbau eines Vor-Ort-Modells mit Hauptbahnhof-Lunches, das vom DACH-Lead skaliert wurde



Education

B.A. BWL + Sales

10/2014 - 09/2017

Mannheim Business School

Mannheim, Deutschland

BWL + Sales

GPA: 1,8



Skills

Salesforce Sales + Service Cloud

MEDDPICC + Challenger Selling

Gong.io + Clari Forecasting

LinkedIn Sales Navigator Pro

ZoomInfo + Cognism

DocuSign + PandaDoc + Proposify

Mural + Miro Account-Mapping

Force Management Command of the Message

Projects

Mittelstand-Vor-Ort-Modell Salesforce

03/2025 - heute

Neues 3-Treffen-Vor-Ort-Modell mit Werksbesichtigung, CFO-Lunch und Steering-Committee; Win-Rate von 28% auf 41%

Certificates

Force Management - Command of the Message

04/2024

MEDDPICC Practitioner Certified

11/2023

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

09/2022

Challenger Sale Methode (CEB/Gartner)

03/2021

Languages

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Franzoesisch	B2

Awards

President's Club Salesforce DACH 2024

02/2025

Top 5% von 184 Field-AEs
DACH, 138% Quota-Erfuellung
mit 6 DAX-40-naher
Mittelstandsneulogos

Strengths

Vor-Ort-Praesenz

Faehrt 38 Vor-Ort-Termine pro
Quartal in DACH mit klarer
Werks-, CFO- und IT-Anreise-
Choreografie

Werks-Empathie

Versteht Mittelstand-
Werkleitungs- und
Procurement-Strukturen aus
Vor-Ort-Begehungen statt
Demo-Slides

MEDDPICC-Disziplin

Dokumentiert Economic Buyer,
Decision Criteria und Paper
Process in jeder Opportunity
konsequent