


Sabine Pohlmann

B2B Managerin Geschäftsentwicklung

B2B Managerin Geschäftsentwicklung mit 7 Jahren Vertrieb in Industrie- und SaaS-Kunden im DACH-Mittelstand. 5,6 Mio. € New-Logo-Wert in 2025 bei 124% Quota-Erfüllung, Sales-Cycle von 168 auf 112 Tage verkürzt. Industriekauffrau-Praxis (IHK) plus MEDDPICC- und HubSpot-Sales-Zertifikate. Deutsch Muttersprache, Englisch C1, Niederländisch B2.

 sabine.pohlmann@example.de

 +49 711 4455 6677

 Stuttgart, Deutschland



 linkedin.com/in/sabinepohlmann



Experience

B2B Managerin Geschäftsentwicklung 04/2022 - heute

Bechtle AG Neckarsulm, Deutschland

Mid-Market B2B-BDM mit Fokus auf Manufacturing- und Maschinenbau-Vertikalen

- 5,6 Mio. € New-Logo-Wert in 2025 bei 124% Quota-Erfüllung mit 28 Mid-Market-Neukunden in Manufacturing-DACH
- Aufbau Rahmenverträge mit 8 Hidden-Champions (durchschnittlich 38 Monate Laufzeit, 2,1 Mio. € TCV pro Vertrag)
- Sales-Cycle von 168 auf 112 Tage verkürzt durch frühzeitige Procurement-Einbindung und SAP-Ariba-Integration
- Co-Sell mit Microsoft Deutschland und Cisco DACH, 1,8 Mio. € Partner-sourced Pipeline in FY25
- Konsolidierung von 6 Cross-Sell-Plays in HubSpot Playbooks, Win-Rate von 23% auf 31%

Account Executive Mid-Market 07/2019 - 03/2022

Henkel AG & Co. KGaA Düsseldorf, Deutschland

B2B AE im Adhesive-Technologies-Industriesegment

- 4,2 Mio. € New-ACV in 2021 bei 117% Quota-Erfüllung im Automotive-Zulieferer-Segment
- Aufbau ICP-Modell für Tier-2-Lieferanten, MQL-to-SQL-Conversion von 18% auf 27% gesteigert
- Champion-Multi-Threading in 14 strategischen Accounts mit 4-6 Stakeholdern pro Deal

Junior Vertriebsmanagerin 07/2017 - 06/2019

Robert Bosch GmbH Stuttgart, Deutschland

Junior Sales im Automotive-Aftermarket-Segment

- 1,8 Mio. € Pipeline 2018 über 12 OEM-Zulieferer generiert
- Bosch-Sales-Excellence-Programm absolviert, Top-15% von 142 Teilnehmern

Education

B.A. BWL 10/2014 - 09/2017

Hochschule Pforzheim

Pforzheim, Deutschland

Betriebswirtschaftslehre 1,8

Berufsausbildung

09/2011 - 06/2014

Robert Bosch GmbH

Stuttgart, Deutschland

Industriekauffrau (IHK)

GPA: Auszeichnung

Skills

Salesforce Sales Cloud

HubSpot Sales Hub

MEDDPICC

Outreach Cadences

B2B-
Vertragsverhandlung

LinkedIn Sales Navigator

Cognism & ZoomInfo

Industriekauffrau-Praxis
(IHK)

Certificates

MEDDPICC Practitioner
10/2024

**HubSpot Sales
Software Certification**
05/2023

**Salesforce Trailhead
Ranger (Sales Cloud)**
02/2021

Industriekauffrau (IHK)
06/2014

Languages

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C1
Niederländisch	B2

Strengths

Mittelstand-Empathie

Verstehe
Familienunternehmen und
Hidden-Champion-Strukturen,
kommuniziere mit
Geschäftsführenden auf
Augenhöhe

Vertragsklarheit

Verhandle B2B-
Rahmenverträge mit klaren
SLAs und Pricing-
Eskalationen, durchschnittlich
38 Monate Vertragslaufzeit