

Tristan Ackermann

B2B Produktmanager

✉ tristan.ackermann@example.de
📍 Nuernberg, Deutschland
🌐 linkedin.com/in/tristanackermann

☎ +49 911 3387 2210
🌐 tristanackermann.de
📄 github.com/tristanackermann



Profil

B2B Produktmanager mit MBA (EBS Universitaet fuer Wirtschaft und Recht) und 7 Jahren Erfahrung bei DATEV eG und Software AG. Treibt Enterprise-SaaS-Roadmaps mit klaren Account-Expansion-Hebeln, Pricing-Optimierung und enger Sales-Engineering-Kollaboration. Hat 12 Mio. EUR Pipeline-Wert beeinflusst und ACV durchschnittlich um 21% gehoben.

Berufserfahrung

B2B Produktmanager

DATEV eG • Nuernberg, Deutschland • 08/2022 - heute

B2B PM fuer die Kanzlei-Cloud-Sparte

- Annual Contract Value durchschnittlich um 21% gehoben durch neues 4-Tier-Pricing-Modell mit 42 Kanzlei-Piloten
- 12,4 Mio. EUR Pipeline-Wert direkt mit Sales-Team beeinflusst durch klar messbare Roadmap-Outcomes
- Win/Loss-Interview-Programm mit 38 Reviews pro Jahr verankert, 14 Quartals-Themen daraus priorisiert
- Forecast-Genauigkeit mit Sales-Leadership von 64% auf 86% verbessert ueber 4 Quartale
- Discovery mit 64 Steuerberatungs-Kanzleien moderiert, NPS von 28 auf 41 gehoben

Produktmanager Enterprise

Software AG • Darmstadt, Deutschland • 07/2017 - 07/2022

PM in der API-Marketplace-Sparte

- Time-to-Live fuer Marketplace-Anbieter von 38 Tagen auf 9 Tagen reduziert durch Self-Service-Onboarding
- ACV-Wachstum in der Enterprise-Sparte von 4,2 Mio. EUR auf 8,8 Mio. EUR ueber 4 Jahre
- Roadmap fuer 6 Major-Releases pro Jahr verantwortet, 89% termingerecht ausgeliefert
- Solution-Engineering-Team mit 4 wiederverwendbaren Demo-Flows ausgestattet, Demo-Win-Rate +18%

Ausbildung

MBA

EBS Universitaet fuer Wirtschaft und Recht

Oestrich-Winkel, Deutschland

09/2015 - 06/2017

Business Administration • 1,4

B.Sc. Wirtschaftsinformatik

Universitaet Mannheim • Mannheim, Deutschland • 10/2011 - 09/2015

Wirtschaftsinformatik • GPA: 1,8

Fähigkeiten

- B2B-SaaS-Roadmap
- Pricing & Packaging
- Salesforce CRM
- Productboard
- Amplitude & Looker • SQL
- Win/Loss-Analyse
- Vertriebs-Enablement

Sprachen

Deutsch • Muttersprache

Englisch • C2

Franzoesisch • B1

Stärken

Enterprise-Discovery

Fuehre strukturierte Win/Loss-Interviews mit Buying Committee, CFO und IT-Architects, um Account-Risiken in Roadmap-Themen zu uebersetzen

Sales-Partnerschaft

Arbeite woechentlich mit Sales und Solution Engineering an einer gemeinsamen Pipeline-Sicht, was Forecast-Genauigkeit um 22% verbessert

Pricing-Logik

Verkneufpe Cohort- und Kunden-Daten zu Pricing-Tiers, die transparent fuer Vertrieb und CFO funktionieren und ACV nachhaltig erhoehen

Projekte

DATEV Plattform-Tier-Restrukturierung

- 01/2025 - heute

Neues 4-Tier-Pricing-Modell mit Discovery- und Test-Phase ueber 42 Steuerberatungs-Kanzleien; ACV-Lift im Schnitt 21%.

Software AG API-Marketplace-Onboarding

- 10/2021 - 12/2023

B2B-Self-Service-Onboarding fuer Marketplace-Anbieter; Time-to-Live von 38 Tagen auf 9 Tagen reduziert.

Zertifikate

Pragmatic Institute - PMC-II

- 09/2024

Reforge - Mastering Product Management

- 04/2023

Professional Scrum Product Owner II (PSPO II)

- 11/2021