



Petra Wendt

B2B Vertriebsmanager (Industrie & Maschinenbau)

petra.wendt@example.de

+49 711 6655 8821

Stuttgart, Deutschland

linkedin.com/in/petrawendt

Profil

B2B Vertriebsmanagerin mit B.Sc. Maschinenbau (Universität Stuttgart) und M.Sc. International Business (EBS) sowie 12 Jahren Vertriebserfahrung bei Bosch GmbH und Continental AG. Führt aktuell ein 9-köpfiges B2B-Team Industrie auf 113 % der 24 Mio. EUR Jahresquota. Account-Based-Selling-Programm über 14 Tier-1-Konten mit 6,8 Mio. EUR Net New ARR im ersten Jahr.

Berufserfahrung

B2B Vertriebsmanager Industrie (DACH)

02/2022 - heute

Continental AG Hannover, Deutschland

Führung des 9-köpfigen B2B-Sales-Teams für Industrie-Sensoren und IoT-Lösungen in DACH-Tier-1-Automotive und Maschinenbau.

- 9-köpfiges Team auf 113 % der 24 Mio. EUR Jahresquota geführt, Region Excellence Award 3 Jahre in Folge
- Account-Based-Selling-Programm über 14 Tier-1-Konten umgesetzt; 6,8 Mio. EUR Net New ARR im ersten Jahr
- Voluntary-Attrition von 32 % auf 8 % in 18 Monaten durch Comp-Redesign und Karriere-Pfade gesenkt
- Win-Rate auf Deals über 250 k EUR von 24 % auf 36 % via Challenger Selling und Account Plans gesteigert
- Quartalsweise Co-Sell-Reviews mit Bosch und Siemens Channel-Partnern; 8 gemeinsame Logos in 24 Monaten

Senior Sales Manager (Industriekunden)

06/2016 - 01/2022

Bosch GmbH Stuttgart, Deutschland

Account-Manager für 18 Tier-1-Industriekonten in Maschinenbau und Automation.

- 116 % Quote auf 4,8 Mio. EUR Jahresziel in 2021 erreicht, ausgezeichnet als „Industrial Sales Champion“
- 8 Multi-Year-Verträge über 12 Mio. EUR TCV verhandelt mit deutschen Maschinenbau-Konzernen
- Cross-Sell von Bosch Connected Industry-Plattform in 11 Bestandskonten

Account Executive (Maschinenbau)

09/2013 - 05/2016

Siemens AG München, Deutschland

B2B-Vertrieb von Industrieautomation an Mittelstand und Konzernkunden.

- 114 % Quote auf 1,8 Mio. EUR Ziel in 2015 erreicht
- 9 Greenfield-Kunden in der Maschinenbau-Region Süd akquiriert

Ausbildung

M.Sc. International Business 10/2011 - 09/2013

EBS Universität für Wirtschaft und Recht

Oestrich-Winkel, Deutschland

International Business 1,7

B.Sc. Maschinenbau 10/2008 - 09/2011

Universität Stuttgart Stuttgart, Deutschland

Maschinenbau GPA: 1,9

Fähigkeiten

Account-Based Selling,
Industrie & Maschinenbau Know-how,
Salesforce Sales Cloud, Challenger Selling,
Channel & Co-Sell, Forecast & Pipeline Reviews,
Verhandlung Multi-Year-Verträge,
Power BI Sales Reporting

Zertifikate

Challenger Selling Certified Sales Leader

09/2024

Account-Based-Marketing-Zertifikat (ITSMA)

04/2023

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

11/2021

Stärken

Technische Tiefe

Verstehe Produkt-Architektur, ROI-Modell und Maschinenbau-Use-Cases und führe Tech-Discovery ohne SE

Sprachen

Deutsch
Englisch
Französisch

Muttersprache
C2
B2

Strategische Account-Pläne

Halte 12-Monats-Account-Pläne mit Stakeholder-Map und Wirkungs-Hypothesen aktuell

Verhandlungsgeschick

Führe Multi-Year-Verträge über 5 Mio. EUR TCV persönlich mit klarer BATNA und ROI-Story