Kevin Lorenz

BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Berlin • +49 176 52039184 • kevin.lorenz@email.de • linkedin.com/in/kevinlorenz

Profil

Business Development Representative mit gut 1 Jahr Erfahrung in der Outbound-Akquise für eine HR-Software im Mittelstand. Qualifiziert Leads per Telefon, E-Mail und LinkedIn, pflegt alle Kontakte sauber in HubSpot und übergibt vorbereitete Termine an die Account Executives. Bachelor in BWL mit Schwerpunkt Marketing und Vertriebserfahrung aus dem Werkstudentenjob.

Kenntnisse

- Kaltakquise
- Lead-Qualifizierung
- HubSpot
- LinkedIn Sales Navigator
- Terminvereinbarung
- Outbound-Kampagnen
- E-Mail-Sequenzen
- Einwandbehandlung
- CRM-Pflege

Berufserfahrung

Business Development Representative 07/2025 - heute

Personalwerk Cloud GmbH Berlin

Outbound-Akquise für eine HR-Software bei Unternehmen mit 50 bis 500 Mitarbeitenden.

- Kaltakquise mit rund **60** Anwahlen pro Tag, im Schnitt 14 qualifizierte Termine pro Monat
- Lead-Qualifizierung nach BANT und Terminvereinbarung für 3 Account Executives im DACH-Raum
- Outbound-Kampagnen mit E-Mail-Sequenzen getestet, Antwortquote von 4 % auf 9 % erhöht
- Leitfaden zur Einwandbehandlung mit dem Team überarbeitet und als Vorlage in HubSpot hinterlegt

Werkstudent Vertrieb 10/2023 - 06/2025

Spreeufer Media GmbH Berlin

Vertriebsunterstützung für eine B2B-Fachmedien-Agentur, 20 Stunden pro Woche.

- CRM-Pflege von über 3.000 Kontakten inklusive Bereinigung von Dubletten
- Zielkunden mit LinkedIn Sales Navigator für 2 Vertriebsteams recherchiert und priorisiert
- Angebotsunterlagen und Präsentationen für rund 15 Kundentermine pro Monat vorbereitet
- Auftritte auf 2 Fachmessen organisiert und Termine mit Interessenten geplant

Ausbildung

Bachelor of Arts 10/2021 - 06/2025

Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin Berlin

Betriebswirtschaftslehre, Schwerpunkt Marketing

Zertifikate

HubSpot Sales Software Certification

HubSpot Academy

09/2025

Sprachen

Deutsch
Muttersprache

Englisch
C1

Spanisch
B1