

Frederik Wendt

VP Geschäftsentwicklung

✉ frederik.wendt@example.de



☎ +49 89 9988 7766

🌐 [linkedin.com/in/frederikwendt](https://www.linkedin.com/in/frederikwendt)

📍 München, Deutschland



Profil

Vice President Geschäftsentwicklung mit 15 Jahren B2B-SaaS-Vertrieb und 9 Jahren Sales-Leadership in DACH-Enterprise. Skalierung ARR von 42 Mio. € auf 138 Mio. € über 4 Fiskaljahre, BD-Org von 8 auf 32 FTEs ausgebaut. Aufbau Co-Sell mit SAP, Microsoft und AWS DACH (38% der Bookings). Force-Management- und MEDDPICC-zertifiziert, Forecast-Genauigkeit unter 4%. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

Berufserfahrung

VP Geschäftsentwicklung DACH 08/2021 - heute

Personio SE München, Deutschland

Vice President mit Verantwortung für 32-köpfige DACH-BD-Organisation

- ARR von 42 Mio. € auf 138 Mio. € über 4 Fiskaljahre skaliert (>34% CAGR), bei sinkender CAC-Payback von 22 auf 14 Monate
- BD-Org von 8 auf 32 FTEs ausgebaut über AE-, BDR-, Partner- und Solution-Consulting-Funktionen
- Aufbau Co-Sell-Programm mit SAP, Microsoft und AWS DACH; 38% der FY25-Bookings aus Partner-sourced Pipeline (≈52 Mio. €)
- Forecast-Genauigkeit für Board und PE-Investoren konstant unter 4% Abweichung in Clari
- Territory- und Compensation-Redesign DACH: Disputed-Quota-Tickets von 47 auf 6 pro Quartal reduziert

Direktor Geschäftsentwicklung EMEA 01/2017 - 07/2021

Salesforce Deutschland GmbH München, Deutschland

EMEA Sales Director im Cloud-Enterprise-Segment

- Neues EMEA-Vertikal Manufacturing aufgebaut, 24 Mio. € ARR in 36 Monaten generiert
- Win-Rate von 21% auf 33% gehoben durch Force-Management-Adoption und MEDDPICC-Pipeline-Reviews
- 12 Direct Reports geführt, 5 davon zum Senior Manager / Director befördert

Account Executive / Senior AE 10/2010 - 12/2016

SAP SE Walldorf, Deutschland

Enterprise AE-Karriere mit drei Promotion-Stufen

- 8,4 Mio. € New-ACV in 2016 bei 138% Quota-Erfüllung, President's Club 2014, 2015, 2016
- DAX-40-Logos u.a. Siemens AG, Bosch GmbH, BMW Group und Continental AG

Ausbildung

MBA 10/2008 - 09/2010

WHU – Otto Beisheim School of Management Vallendar, Deutschland

Strategic Management 1,1

Fähigkeiten

- Sales-Org Scaling (8 → 32 FTEs)
- ARR Wachstum & Forecasting
- Partner Ecosystem (SAP, Microsoft, AWS)
- Force Management & MEDDPICC
- Compensation & Territory
- Design
- Board & PE Reporting
- Salesforce / Clari Stack
- Pricing & Packaging Strategie

Zertifikate

MEDDPICC Practitioner

09/2024

Force Management - Command of the Message

05/2023

Force Management - Command of the Sale

11/2020

Challenger Selling Certified

03/2018

Sprachen

Deutsch Muttersprache

Englisch C2

Niederländisch B2

B.Sc. International Business

EBS Universität für Wirtschaft und Recht

International Business

10/2005 - 09/2008

Oestrich-Winkel, Deutschland

GPA: 1,5

Stärken

Scaling-Disziplin

Habe drei BD-Orgs durch >3x-Skalierung geführt, jeweils mit positivem Magic Number und sinkendem CAC-Payback

Executive Stakeholder

Reporte monatlich an Board und PE-Investoren mit klarer ARR-, NRR- und CAC-Payback-Story