

Christian Bauer

DIREKTOR VERTRIEB (DACH)

@ christian.bauer@example.de | ☎ +49 89 9921 4002 | 🏠 München, Deutschland

🌐 | 🌐 linkedin.com/in/christianbauer | 📧

PROFIL

Direktor Vertrieb mit MBA (HHL Leipzig) und 16 Jahren B2B-Sales-Leadership bei SAP SE und Celonis SE. Führt aktuell die DACH-Sales-Organisation mit 68 Mitarbeitenden über 4 Teams (Enterprise, Mid-Market, Channel, RevOps). ARR DACH von 42 auf 96 Mio. EUR (+128 %) in 3 Jahren gehoben, FY2025 auf 119 % der Jahresquota. P&L-Verantwortung 96 Mio. EUR ARR und 14 Mio. EUR Sales-Budget.

BERUFSERFAHRUNG

Direktor Vertrieb DACH

01/2022 - heute

Celonis SE

München, Deutschland

Führung der gesamten DACH-Sales-Organisation über Enterprise, Mid-Market, Channel und RevOps mit 68 Mitarbeitenden.

- DACH-ARR von 42 auf 96 Mio. EUR (+128 %) in 3 Jahren über 4 Vertriebsfunktionen skaliert
- FY2025 auf 119 % der Jahresquota erreicht, 1. Platz von 6 globalen VPs bei Celonis
- Channel-Programm mit Deloitte, Accenture und EY auf 22 % der Bookings (21 Mio. EUR) ausgebaut
- Sales-Organisation von 38 auf 68 Köpfe skaliert; 9 Erstlinien-Manager-Beförderungen und 4 Director-Hires
- Forecast-Accuracy von 71 % auf 92 % über 8 Quartale durch RevOps-Disziplin und MEDDPICC-Adoption
- Jahres-Sales-Plan in 4 Strategie-Meetings mit Vorstand und Aufsichtsrat verteidigt und priorisiert

Sales Director (DACH Enterprise)

06/2017 - 12/2021

SAP SE

Walldorf, Deutschland

Director-Verantwortung für SAP S/4HANA Cloud DACH-Enterprise-Vertrieb über 4 Teams.

- DACH-Enterprise-ARR von 28 auf 52 Mio. EUR (+86 %) in 4 Jahren geführt
- 4 Vertriebsleiter und 32 AEs in der DACH-Enterprise-Region operativ und strategisch geführt
- Co-Sell-Programm mit Microsoft Azure: 14 Logos und 6,2 Mio. EUR ARR in 24 Monaten

Vertriebsleiter Mid-Market

08/2011 - 05/2017

SAP SE

Walldorf, Deutschland

Führung des SAP Mid-Market-Teams in Süddeutschland.

- 10-köpfiges Team über 4 Jahre konsekutiv über 115 % Quota geführt
- Promoted aus Senior-AE-Rolle nach 116 % Quotenleistung in 2 Jahren in Folge

AUSBILDUNG

MBA

09/2007 - 06/2009

HHL Leipzig Graduate School of Management

Leipzig, Deutschland

Business Administration

1,4

B.A. BWL

10/2002 - 09/2005

Universität Mannheim

Mannheim, Deutschland

BWL

GPA: 1,7

FÄHIGKEITEN

Sales-Org-Design (DACH) P&L-Verantwortung Channel- & Partner-Strategie

Forecast & RevOps-Governance Sales-Hiring auf Director-Level C-Level & Board-Reporting

Salesforce + Clari + Gong Comp-Plan Design Enterprise

ZERTIFIKATE

Challenger Selling Certified Sales Leader 06/2024

MEDDPICC Mastery (Force Management) 02/2023

Account-Based-Marketing-Zertifikat (ITSMA) 10/2021

SPRACHEN

Deutsch Muttersprache

Englisch C2

Französisch B2

STÄRKEN

Strategische Klarheit

Halte 3-Jahres-Plan auf einem Page-One-Dokument und führe quartalsweise klare Priorisierungen

Boardroom-Präsenz

Präsentiere Forecasts und Risiken vor Vorstand und Aufsichtsrat sachlich und ohne Beschwichtigung

Manager-Coaching

Coache Director- und Manager-Tier intensiv und entwickle 9 Erstlinien-Manager in 36 Monaten