

Sebastian Pipeline- Brammer

Business Development Representative DACH



✉ sebastian.brammer@example.de ☎ +49 89 7714 9914 📍 Muenchen, Deutschland 🌐
🏠 linkedin.com/in/sebastianbrammer 📄

PROFIL

Business Development Representative mit 3 Jahren B2B-SaaS-Outbound bei HubSpot DACH und Salesforce Deutschland. 184 SQLs in 2025 bei 132% Quota-Erfuellung, 4,8 Mio. EUR generierte Pipeline und Reply-Rate von 4,2% auf 9,4% mit Multi-Channel-Cadences gehoben. Challenger Selling und HubSpot Sales Manager zertifiziert, gewaehlter Mentor fuer 4 Junior-BDRs in 2025.

BERUFSERFAHRUNG

Business Development Representative DACH

04/2023 - heute

HubSpot Germany GmbH

Muenchen, Deutschland

Outbound-BDR im DACH-Mid-Market-Team mit Fokus auf SaaS- und FinTech-Vertikalen

- 184 SQLs in 2025 bei 132% Quota-Erfuellung; 4,8 Mio. EUR generierte Pipeline ueber 12 Monate
- Reply-Rate von 4,2% auf 9,4% durch Multi-Channel-Cadence-Tests in Outreach.io gehoben
- Co-Pilot in 64 Live-Discovery-Calls mit AEs unter Challenger-Selling-Coaching
- Mentor fuer 4 Junior-BDRs; 2 zur Senior-BDR-Stufe in 12 Monaten befoerdert
- Salesforce-Account-Hygiene fuer 8.400 Accounts; Dubletten-Quote von 16% auf 2,8% reduziert

Junior BDR

10/2022 - 03/2023

Salesforce Germany GmbH

Muenchen, Deutschland

Junior-BDR-Rolle im DACH-Enterprise-Outbound-Team

- 64 SQLs in 6 Monaten bei 118% Quota-Erfuellung als Junior-BDR
- Outreach-Sequenzen mit ZoomInfo-Intent-Daten aufgebaut, beste Sequence-Reply-Rate 12,8%
- Salesforce Trailhead Ranger und HubSpot Inbound Sales in den ersten 4 Monaten zertifiziert

AUSBILDUNG

B.A. BWL + Marketing

IUBH Internationale Hochschule

BWL + Marketing

Muenchen, Deutschland

10/2019 - 09/2022

GPA: 1,9

FÄHIGKEITEN

Outreach.io + SalesLoft
Cadence Design



LinkedIn Sales Navigator



Gong.io + Chorus.ai Call
Analytics



Loom + Vidyard Video
Prospecting



Cognism + ZoomInfo +
Apollo.io



Salesforce Sales Cloud +
HubSpot CRM



MEDDIC + Challenger
Discovery



Calendly + Chili Piper Routing



PROJEKTE

Multi-Channel-Cadence-Test bei HubSpot DACH

03/2025 - heute

8-Touch-Sequence mit Email, LinkedIn, Loom-Video und Cold-Call A/B getestet, DACH-BDR-Team-Reply-Rate +64%

ZERTIFIKATE

Challenger Sale Methode (CEB/Gartner)

05/2025

HubSpot Sales Manager Certified

11/2024

Salesforce Certified Administrator

08/2023

HubSpot Inbound Sales Certified

02/2023

SPRACHEN

Deutsch



Spanisch



Englisch



STÄRKEN

Multi-Channel-Outreach

Kombiniert Email, LinkedIn, Loom-Video und Cold-Call zu konsistenten 8-Touch-Sequenzen ueber 14 Werktage

Datengetriebene Optimierung

Fahrt monatliche A/B-Tests in Outreach mit klarem Hypothesen-Tracking und Win-Loss-Reviews

Coaching-Mindset

Mentor fuer 4 Junior-BDRs in 2025; 2 in 12 Monaten zum SDR/BDR Senior befoerdert