

Annika Falk

Direktorin Geschäftsentwicklung

✉ annika.falk@example.de
📍 München, Deutschland
🌐 linkedin.com/in/annikafalk

☎ +49 89 6677 8899
🌐
📄

Profil

Direktorin Geschäftsentwicklung mit 13 Jahren B2B-SaaS-Vertrieb und 7 Jahren Sales-Leadership in DACH. Führe 18-köpfige BDM-Organisation mit 32 Mio. € New-ACV in 2025 bei 119% Team-Quota-Erfüllung und 124% NRR. Aufbau Partner-Ökosystem mit Microsoft, SAP und Bechtle, das 32% der Pipeline beisteuert. Force-Management- und MEDDPICC-zertifiziert. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

Berufserfahrung

Direktorin Geschäftsentwicklung DACH

Workday Deutschland GmbH · München, Deutschland · 04/2022 - heute

Direktorin mit Verantwortung für 18-köpfige DACH-BDM-Organisation

- 32 Mio. € Team-New-ACV in 2025 bei 119% Quota-Erfüllung; NRR auf 124% durch Cross-Sell-Playbook gehoben
- Aufbau Co-Sell-Programm mit Microsoft Deutschland, SAP und Bechtle AG; 9,8 Mio. € Partner-sourced ARR in FY25 (32% der Pipeline)
- Forecast-Genauigkeit unter 4% Abweichung in Clari über 5 aufeinanderfolgende Quartale, vom CRO als Benchmark referenziert
- Territory-Redesign DACH durchgeführt, Disputed-Quota-Tickets von 23 auf 4 pro Quartal reduziert
- 8 Direct Reports zum nächsten Karriereschritt entwickelt; 2 in Senior-Lead- und 1 in Head-of-Rolle befördert

Senior Manager Geschäftsentwicklung

Salesforce Deutschland GmbH · München, Deutschland · 07/2018 - 03/2022

Senior Sales Manager im DACH-Enterprise-Cloud-Team

- 14,2 Mio. € Team-New-ACV in FY22 bei 122% Quota-Erfüllung mit 9-köpfigem Enterprise-AE-Team
- Win-Rate von 19% auf 30% gehoben durch Einführung MEDDPICC-Pipeline-Reviews und Force-Management-Bootcamps
- Aufbau ABM-Pod mit Marketing und SDR-Team für Tier-1-Accounts; 18,4 Mio. € Pipeline in 24 Monaten generiert

Account Executive / Senior AE

Oracle Deutschland B.V. & Co. KG · München, Deutschland · 10/2012 - 06/2018

Enterprise AE-Karriere mit zwei Promotion-Stufen

- 7,2 Mio. € New-ACV in 2017 bei 132% Quota-Erfüllung; President's Club 2016 und 2017
- 32 Enterprise-Logos in 5 Jahren geschlossen, u.a. Allianz SE, Bayer AG und Deutsche Telekom AG

Ausbildung

MBA

Universität St. Gallen (HSG) · St. Gallen, Schweiz · 10/2010 - 09/2012

Strategic Management · 1,2

B.A. BWL

LMU München · München, Deutschland · 10/2007 - 09/2010

Betriebswirtschaftslehre · GPA: 1,6

Fähigkeiten

Enterprise Sales Leadership

MEDDPICC & Force Management

Forecasting in Clari

Partner Ecosystem Strategie

Pricing & Packaging

Salesforce Sales Cloud

Board-Level Reporting

Territory & Quota Design

Zertifikate

MEDDPICC Practitioner

• 02/2024

Force Management - Command of the Sale

• 09/2022

Challenger Selling Certified

• 04/2020

Salesforce Sales Cloud Consultant

• 06/2018

Sprachen

Deutsch

Englisch

Französisch

Muttersprache

C2

B2

Stärken

Strategische Forecast-Tiefe

Halte Forecast-Genauigkeit für CRO konsistent unter 4% Abweichung in Clari, mit klarer Deal-Inspection-Routine

Talent-Pipeline

Habe in 5 Jahren 8 Direct Reports zum nächsten Karriereschritt gebracht, davon 2 in VP-Rollen