

NICLAS KLINGELHÖFER

- ✉ niclas.klingelhoefer@example.de
- ☎ +49 511 6677 8899
- 📍 Hannover, Deutschland
- 🌐
- 👤 linkedin.com/in/niclasklingelhoefer
- 🏠

FÄHIGKEITEN

- Hardware-Solution-Selling
- Salesforce Manufacturing Cloud
- MEDDPICC
- OEM- und Tier-1-Vertrieb
- Strategic Partnerships (Industrie)
- Multi-Year-Rahmenverträge
- Industrie-Vertragsverhandlung
- SAP Ariba / Procurement

ZERTIFIKATE

MEDDPICC Practitioner

- 08/2024

Wirtschaftsfachwirt (IHK)

- 03/2022

Lean Six Sigma Green Belt

- 11/2020

Industriekaufmann (IHK)

- 06/2010

SPRACHEN

- Deutsch • Muttersprache
- Englisch • C1
- Französisch • B2

PROFIL

Manager Geschäftsentwicklung Hardware mit 9 Jahren Industrievertrieb in OEM- und Tier-1-Strukturen. 12,4 Mio. € New-Logo-Wert in 2025 bei 121% Quota-Erfüllung; 6 strategische Mehrjahres-Rahmenverträge mit Continental AG, Bosch GmbH und ZF Friedrichshafen. Industriekaufmann-IHK-Wurzeln plus M.Sc. BWL. MEDDPICC- und Wirtschaftsfachwirt-zertifiziert. Deutsch Muttersprache, Englisch C1.

BERUFSERFAHRUNG

Manager Geschäftsentwicklung Hardware

Continental AG • Hannover, Deutschland • 02/2022 - heute
BDM im Automotive-Tier-1-Segment

- 12,4 Mio. € New-Logo-Wert in 2025 bei 121% Quota-Erfüllung mit 8 OEM- und Tier-1-Neukunden
- 6 strategische Mehrjahres-Rahmenverträge verhandelt (durchschnittlich 5 Jahre Laufzeit, 3,8 Mio. € TCV pro Vertrag)
- Sales-Cycle für Tier-1-Aftermarket-Pursuits von 290 auf 198 Tage verkürzt durch frühzeitige SAP-Ariba-Integration
- Strategic-Partnerships mit Bosch GmbH und ZF Friedrichshafen, 4,2 Mio. € Co-Innovation-Pipeline in 18 Monaten
- Win-Rate gegen Schaeffler und Mahle von 24% auf 33% gehoben durch konsequente MEDDPICC-Anwendung

Senior Vertriebsmanager

Robert Bosch GmbH • Stuttgart, Deutschland • 06/2018 - 01/2022
Senior Sales im Automotive-Aftermarket-Hardware-Segment

- 8,2 Mio. € New-ACV in 2021 bei 124% Quota-Erfüllung mit 14 OEM-Logos in DACH und Frankreich
- Aufbau OEM-Multi-Year-Programm mit Renault Group, 12,8 Mio. € TCV über 5 Jahre
- Bosch-Sales-Excellence-Awards 2020 und 2021 (Top-10% von 232 Teilnehmern)

Kundenbetreuer Hardware

Siemens AG • München, Deutschland • 10/2015 - 05/2018
AE im Digital-Industries-Hardware-Segment

- 4,1 Mio. € New-ACV in 2017 bei 119% Quota-Erfüllung mit 12 Mid-Market-Logos im Maschinenbau
- Erste Industrie-4.0-Pursuits verantwortet, 2,4 Mio. € Pipeline aus IoT-Hardware-Bundles

AUSBILDUNG

M.A. BWL

Universität Mannheim • Mannheim, Deutschland
10/2013 - 09/2015

Betriebswirtschaftslehre • 1,5

STÄRKEN

Produkt- und Prozesstiefe

Verstehe Fertigungslinien und Beschaffungszyklen; kommuniziere mit Werkleiter und CTO auf technischer Augenhöhe

Rahmenvertrags-Disziplin

Verhandle 5-Jahres-Verträge mit Pricing-Eskalationen, INCOTERMS und SLA-Boni klar und im Erfolgsfall vertragsstabil

Berufsausbildung

Continental AG • Hannover, Deutschland • 09/2007 - 06/2010

Industriekaufmann (IHK) • GPA: Auszeichnung