

# Lara Marquardt

Managerin Geschäftsentwicklung SaaS

✉ lara.marquardt@example.de

☎ +49 30 4477 8899

📍 Berlin, Deutschland



🌐 linkedin.com/in/laramarquardt



## Profil

Managerin Geschäftsentwicklung SaaS mit 7 Jahren reinem SaaS-Vertrieb in PLG- und Sales-led-Modellen. 6,2 Mio. € New-ACV in 2025 bei 124% Quota-Erfüllung, Time-to-First-Value für Neukunden von 48 auf 19 Tage reduziert. MEDDPICC- und HubSpot-Sales-zertifiziert, mit nachweislicher PLG-Erfahrung bei Notion DACH und HelloFresh SE. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

## Berufserfahrung

### Managerin Geschäftsentwicklung SaaS

03/2023 - heute

HubSpot DACH

Berlin, Deutschland

Mid-Market-BDM im PLG-getriebenen DACH-Team

- 6,2 Mio. € New-ACV in 2025 bei 124% Quota-Erfüllung mit 38 Mid-Market-Logos im SaaS-Segment
- PLG-zu-Sales-Konvertierungsmodell mit Product-Team gebaut, Self-Serve-zu-Enterprise-Quote von 4,2% auf 9,1% gesteigert
- Time-to-First-Value für Neukunden von 48 auf 19 Tage reduziert durch Joint-Onboarding mit Customer Success
- Win-Rate gegen Pipedrive und Zoho von 28% auf 41% gehoben durch konsequente MEDDPICC-Anwendung
- Gong-Call-Analytics-Programm im Mid-Market-Team etabliert, wöchentliche Coaching-Reviews aus echten Calls

### Account Executive Mid-Market

06/2020 - 02/2023

Personio SE

München, Deutschland

PLG-AE im DACH-HR-SaaS-Segment

- 3,4 Mio. € New-ACV in 2022 bei 121% Quota-Erfüllung mit 24 Mid-Market-Logos
- Discovery-Playbook für Self-Serve-Trials überarbeitet, Trial-to-Paid-Conversion von 14% auf 22% gesteigert
- Co-Sell mit Salesforce DACH und Workday auf 6 Tier-1-Accounts, 1,4 Mio. € Partner-sourced Pipeline

### Mitarbeiterin / Junior Managerin Geschäftsentwicklung

10/2018 - 05/2020

HelloFresh SE

Berlin, Deutschland

B2B BDR für HelloFresh-B2B-Plattform

- 188 qualifizierte Meetings in 2019 gebucht, 2,1 Mio. € Pipeline für 5 AEs generiert
- Cold-Outbound-Sprint mit Apollo.io und Cognism, Reply-Rate von 4,2% auf 8,4% gehoben

## Stärken

### PLG-Verständnis

Arbeite eng mit Product- und Growth-Team auf Aktivierungs-Signalen, konvertiere Self-Serve-Champions zu Enterprise

## Ausbildung

### M.Sc. Marketing Management

10/2014 - 09/2016

Goethe-Universität Frankfurt am Main

Frankfurt am Main, Deutschland

Marketing Management

1,4

### B.A. BWL

10/2011 - 09/2014

Universität zu Köln

Köln, Deutschland

Betriebswirtschaftslehre

GPA: 1,7

## Fähigkeiten

SaaS Sales Cycle Mastery



Product-Led Growth (PLG)



Salesforce Sales Cloud



HubSpot Sales Hub



Outreach & Salesloft



MEDDPICC



Gong Call Analytics



Apollo.io & Cognism



## Zertifikate

### MEDDPICC Practitioner

09/2024

### HubSpot Sales Software Certification

04/2023

## Daten-getriebene Discovery

Nutze Gong-Call-Analytics und Salesforce-Activity-Daten, um Coaching-Empfehlungen aus echten Daten zu ziehen

## Pragmatic Institute - Market

11/2021

## Challenger Selling Certified

02/2020

## ┃ Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Schwedisch	B2