

Constantin Pohl

Manager Geschäftsentwicklung

Manager Geschäftsentwicklung mit 6 Jahren B2B-SaaS-Vertrieb in DACH-Enterprise-Accounts. 4,8 Mio. € New-ACV in 2025 bei 122% Quota-Erfüllung, durchschnittliche Deal-Größe von 68 T€ auf 92 T€ gewachsen. MEDDPICC- und Challenger-zertifiziert, mit nachweislicher Co-Sell-Erfahrung im SAP- und Microsoft-Partner-Ökosystem. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.



Experience

Manager Geschäftsentwicklung

03/2023 - heute

Salesforce Deutschland GmbH

München, Deutschland

Senior Account Executive im Mid-Market-Cloud-Team

- 4,8 Mio. € New-ACV in 2025 bei 122% Quota-Erfüllung über 18 Neukunden im DACH-Mittelstand abgeschlossen
- Win-Rate von 22% auf 31% durch konsequente MEDDPICC-Anwendung und Challenger-Demand-Generierung gesteigert
- Pipeline-Coverage von 2,8x auf 4,1x gehoben durch ABM mit ZoomInfo-Intent und LinkedIn Sales Navigator
- Co-Sell-Motion mit Deloitte und Accenture DACH aufgebaut, 1,4 Mio. € Partner-sourced Pipeline in 2025
- Sales-Cycle von 142 auf 98 Tage verkürzt durch Joint-Discovery-Workshops und ROI-Business-Cases

Account Executive Mid-Market

06/2020 - 02/2023

HubSpot DACH

Berlin, Deutschland

Mid-Market-AE mit 80% Outbound-Anteil

- 3,2 Mio. € New-ACV in 2022 bei 118% Quota-Erfüllung, durchschnittliche Deal-Größe von 32 T€ auf 51 T€ gesteigert
- 32 Mid-Market-Logos in 2,5 Jahren geschlossen, u.a. Trade Republic Bank GmbH und About You SE
- Outreach- und Salesloft-Cadences gegen 12 Buyer-Personas getestet, Reply-Rate von 4,6% auf 9,1% gehoben
- Mentor für 3 neue AEs, Ramp-Zeit auf Quota von 7 auf 4,5 Monate reduziert

Mitarbeiter Geschäftsentwicklung

10/2018 - 05/2020

SAP SE

Walldorf, Deutschland

Outbound-BDR im DACH-Enterprise-Cloud-Team

- 220 qualifizierte Meetings in 2019 gebucht, 6,8 Mio. € Pipeline für 6 Enterprise-AEs generiert
- Top-5-BDR DACH 2019, Promotion zum AE in 18 Monaten statt regulären 24
- Salesforce-Cadence-Templates für Manufacturing-Vertikale gebaut, von 14 Kollegen übernommen

Education

M.Sc. International Business

10/2017 - 09/2019

WHU – Otto Beisheim School of Management

Vallendar, Deutschland

International Business 1,5

B.A. BWL 10/2014 - 09/2017

Universität Mannheim

Mannheim, Deutschland

Betriebswirtschaftslehre

GPA: 1,8

Skills

Salesforce Sales Cloud

HubSpot Sales Hub

Outreach & Salesloft

MEDDPICC Deal Qualification

Challenger Selling

ZoomInfo & Cognism

LinkedIn Sales Navigator

Forecasting (Clari / Tableau)

 Certificates

MEDDPICC Practitioner

09/2024

**Challenger Selling
Certified**

03/2024

**Salesforce Sales Cloud
Consultant**

11/2022

**HubSpot Sales
Software Certification**

06/2021

 Languages

Deutsch Muttersprache

Englisch C2

Niederländisch B2

 Strengths

Multi-Threading

Führe konsequent 4-6
Stakeholder pro Deal von User-
Champion bis CFO und nutze
MEDDPICC-Karten in jeder
Stage

Pipeline-Hygiene

Halte Forecast-Genauigkeit
konsistent unter 7%
Abweichung durch
wöchentliche Deal-Reviews in
Salesforce