

# Andre Brodner

Praktikant Geschäftsentwicklung

✉ andre.brodner@example.de



☎ +49 30 9876 5432

🌐 linkedin.com/in/andrebrodner

📍 Berlin, Deutschland



## Profil

Praktikant Geschäftsentwicklung mit B.Sc. International Business (Universität Mannheim, Note 1,7) und 9 Monaten Praxis bei HubSpot DACH und Personio SE. Schwerpunkt B2B-Outbound, Account Research und Salesforce-Pflege. Erste MEDDPICC-Grundkenntnisse, Englisch C1, ausgeprägter Drive für SaaS-Sales-Karriere im DACH-Markt.

## Berufserfahrung

### Werkstudent Geschäftsentwicklung

HubSpot DACH • Berlin, Deutschland • 02/2026 - heute

Werkstudent im 12-köpfigen DACH-SMB-Sales-Team

- Recherche und Anreicherung von 280 Accounts pro Woche in Salesforce mit Cognism und LinkedIn Sales Navigator
- Vorbereitung von 60 Discovery-Calls pro Monat für 4 BDRs, durchschnittlich 32% in SQL überführt
- Aufbau eines Reportings für die Outreach-Cadences in HubSpot, Reply-Rate von 4,1% auf 6,8% gesteigert
- Co-Pilot in 14 Live-Discovery-Calls mit SPIN-Selling-Fokus, schriftliche Call-Reviews wöchentlich

### Praktikant Sales Operations

Personio SE • München, Deutschland • 07/2025 - 12/2025

6-monatiges Pflichtpraktikum im Mid-Market-Sales-Team

- Pflege und Bereinigung von 6.400 Accounts in Salesforce, Dubletten-Quote von 11% auf 2% reduziert
- Aufbau wöchentlicher Pipeline-Reports in Tableau für VP Sales DACH, manuelle Erstellung um 6 Stunden pro Woche verkürzt
- Recherche von 9 Buying-Centern für strategische Mid-Market-Pursuits im Wert von 1,4 Mio. € Pipeline
- Erstellung von 22 Battle-Cards gegen Workday und SAP SuccessFactors, Win-Rate-Briefings für 18 AEs

## Ausbildung

### B.Sc. International Business

Universität Mannheim • Mannheim, Deutschland • 10/2022 - 09/2025

International Business • GPA: 1,7

## Projekte

### ICP-Refresh für DACH-SMB-Segment

• 02/2026 - 04/2026

Re-Segmentierung von 4.200 Accounts in Salesforce, MQL-to-SQL-Conversion um 22% gesteigert

## Fähigkeiten

Salesforce CRM (Basics)

HubSpot Sales Hub

LinkedIn Sales Navigator

Cognism & Apollo.io

Outreach Sequencing

Excel / Google Sheets

PowerPoint Pitch Decks

MEDDPICC Grundlagen

## Zertifikate

### HubSpot Sales Software Certification

• 03/2026

### Salesforce Trailhead Ranger (Sales Cloud)

• 11/2025

## Sprachen

Deutsch

Muttersprache

Französisch

B1

Englisch

C1

# Cold-Outbound-Sprint Bachelor-Projekt

- 10/2025 - 12/2025

8-wöchiges Pilotprojekt mit Mannheimer Start-up, 47 SQLs in 6 Wochen, 14% Reply-Rate

## Stärken

### Strukturierte Recherche

Baue ICP- und Buying-Center-Profile mit LinkedIn Sales Navigator, Cognism und Apollo.io systematisch auf

### Lernhunger

Lese wöchentlich 2 Sales-Bücher und höre HubSpot-Sales-Podcasts auf dem Arbeitsweg