

# Christine Steiner

Key Account Manager (Enterprise DACH)

✉ christine.steiner@example.de

☎ +49 69 8821 4400

📍 Frankfurt am Main, Deutschland



🌐 linkedin.com/in/christinesteiner



## Profil

Key Account Managerin mit M.Sc. International Business (Frankfurt School of Finance & Management) und 9 Jahren Erfahrung bei Salesforce Deutschland und Bechtle AG. Verantwortet ein 14,8 Mio. EUR ARR-Portfolio mit 7 DAX-40-Konten, 97 % Gross-Retention über 3 Jahre und 122 % Expansionsquote in 2025. Strategic-Account-Plan-zertifiziert (Miller Heiman, Challenger).

## Berufserfahrung

### Key Account Manager (DAX-40 Portfolio)

Salesforce Germany GmbH • München, Deutschland • 01/2022 - heute

Verantwortung für 7 DAX-40-Konten in Industrie und Finanzdienstleistung mit Gesamt-ARR 14,8 Mio. EUR.

- 122 % der Expansionsquote (5,4 Mio. EUR Net New ARR) durch Sales Cloud-, Service Cloud- und Data Cloud-Cross-Sell erreicht
- 97 % Gross-Retention und 118 % Net Revenue Retention über das gesamte Portfolio in 3 Jahren in Folge gehalten
- 3-Jahres-Enterprise-Agreement mit DAX-40-Bank über 4,2 Mio. EUR ARR neuverhandelt (+38 % uplift vs. Vorvertrag)
- At-Risk-ARR von 2,1 Mio. EUR auf 280 k EUR in einem Quartal durch C-Level-Eskalation und Adoption-Roadmap reduziert
- Quartalsweise Executive-Business-Reviews mit CFOs/CIOs der 7 DAX-Konten orchestriert

### Senior Account Manager (Mittelstand)

Bechtle AG • Neckarsulm, Deutschland • 06/2018 - 12/2021

Strategischer Account-Manager für 22 Mittelstandskonten mit IT-Infrastruktur und Cloud-Modernisierung.

- 32 Multi-Year-Renewals über 22 Mio. EUR TCV verhandelt mit durchschnittlich 21 % Deal-Size-Uplift
- 117 % Net Revenue Retention über 4 Jahre konsekutiv über das 8,8 Mio. EUR ARR Portfolio
- Cross-Sell von Bechtle Managed Services in 18 Bestandskonten über strukturierte Tech-Roadmaps
- At-Risk-Konten-Quote im Mittelstand-Segment von 18 % auf 6 % gesenkt durch QBR-Disziplin

### Account Manager (SaaS Mittelstand)

HubSpot Germany GmbH • Berlin, Deutschland • 08/2015 - 05/2018

Account-Manager für 38 Mid-Market-Kunden in DACH.

- 112 % Retention-Quote in 2017 über 4,2 Mio. EUR ARR-Portfolio
- Upsell von HubSpot Marketing Hub Enterprise in 21 Bestandskonten
- NPS über Portfolio bei 71 (Team-Schnitt 58)

## Fähigkeiten

Strategic Account Planning

Salesforce Sales Cloud

Miller Heiman Large Account

Executive Engagement (C-Level)

Enterprise Negotiation

QBR-Orchestrierung

Power BI Account-Dashboards

Co-Sell mit Channel-Partnern

## Zertifikate

### Miller Heiman Large Account Management Process (LAMP)

- 05/2025

### Challenger Selling Certified Practitioner

- 11/2023

### Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

- 06/2022

## Sprachen

Deutsch      Englisch

Muttersprache      C2

Französisch

B2

## Ausbildung

### M.Sc. International Business

Frankfurt School of Finance & Management

Frankfurt am Main, Deutschland

10/2013 - 09/2015

International Business • 1,7

### B.A. BWL

Universität Mannheim • Mannheim, Deutschland • 10/2010 - 09/2013

BWL • GPA: 1,8

## Stärken

### Strategische Geduld

Halte 18-24-Monats-Account-Roadmaps konsequent durch und navigiere C-Level-Wechsel ohne Pipeline-Verlust

### Konfliktnavigation

Eskaliere At-Risk-Konten früh und sauber an Executive Sponsoren mit klar formuliertem Risiko und Handlungspfad

### Daten-getriebene Storyline

Präsentiere ROI- und Adoption-Metriken in QBRs statt Produkt-Demos; das hebt Renewal-Wahrscheinlichkeit messbar