

Wolfgang Schick

Inside Sales Manager (DACH SMB)

wolfgang.schick@example.de +49 30 4488 7710 Berlin, Deutschland [linkedin.com/in/wolgangschick](https://www.linkedin.com/in/wolgangschick)

Profil

Inside Sales Manager mit B.Sc. Marketing & Sales (Hochschule Pforzheim) und 9 Jahren Inside-Sales-Erfahrung bei HubSpot DACH und Trade Republic Bank GmbH. Führt aktuell ein 11-köpfiges Inside-Sales-Team (8 AEs + 3 SDRs) auf 116 % der 8,2 Mio. EUR ARR-Quota. SQL-zu-Opportunity-Conversion von 22 % auf 38 % gesteigert.

Berufserfahrung

Inside Sales Manager (DACH SMB) 04/2023 - heute

HubSpot Germany GmbH Berlin, Deutschland

Führung des Inside-Sales-Teams für DACH-SMB-Segment mit 8 AEs und 3 SDRs.

- 11-köpfiges Team auf 116 % der 8,2 Mio. EUR ARR-Quota geführt, 1. Platz von 4 Inside-Sales-Manager:innen EMEA in 2025
- SQL-zu-Opportunity-Conversion von 22 % auf 38 % über 12 Monate durch strukturierte Discovery-Trainings
- Ramp-to-Quota neuer AEs von 68 auf 41 Tage über 30-60-90-Onboarding mit Enablement reduziert
- Pipeline-Coverage von 2,9x auf 4,2x über 6 Quartale durch SDR-Cadence-Optimierung erhöht
- Wochen-Forecast-Genauigkeit über 90 % konsistent durch Salesforce + Clari + Gong-Review-Kadenz

Senior Inside Sales Specialist 08/2019 - 03/2023

Trade Republic Bank GmbH Berlin, Deutschland

Inside-Sales-Specialist für Trade Republic Business und Premium-B2B-Accounts in DACH.

- 122 % Quote auf 1,8 Mio. EUR Ziel in 2022 erreicht, Top-Performer-Club-Mitglied 2 Jahre in Folge
- Outbound-Cadence-Playbook für 12 Inside-Sales-Kolleg:innen entwickelt
- Conversion von Discovery-Call zu Demo von 24 % auf 38 % über 9 Monate

Inside Sales Representative 06/2016 - 07/2019

HelloFresh SE Berlin, Deutschland

Inside-Sales für HelloFresh Office-Box-B2B-Segment.

- 118 % Quote auf 620 k EUR Ziel in 2018 erreicht
- 212 Neukunden in 12 Monaten erschlossen

Ausbildung

B.Sc. Marketing & Sales 10/2013 - 09/2016

Hochschule Pforzheim Pforzheim, Deutschland

Marketing & Sales GPA: 2,0

Fähigkeiten

Inside-Sales-Führung
SDR- und AE-Coaching
Salesforce + Clari + Gong
HubSpot Sales Hub
Salesloft & Outreach
Forecast-Reviews & Pipeline-Hygiene
Ramp-Plan-Design
MEDDPIC Adoption

Zertifikate

HubSpot Sales Management Certification
06/2024

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant
01/2024

Sandler Sales Mastery
08/2022

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Französisch	B2

Stärken

Datengetriebenes Coaching

Coache basierend auf Gong-Call-Recordings konkrete Stages und Talk-Time-Ratios, nicht aus Bauchgefühl

Onboarding-Disziplin

Führe 30-60-90-Ramp-Pläne mit klaren Meilensteinen und wachse Neueinstellungen messbar schneller zur Quote

Pipeline-Hygiene

Halte Pipeline-Hygiene-Score über 92 durch wöchentliches Stage-Audit und sauberes Salesforce-Reporting