

ANNE-SOPHIE RENEWAL- STADELMAIER

INSIDE SALES MANAGER DACH SMB

CONTACT

✉ anne-sophie.stadelmaier@example.de

☎ +49 89 9914 7714

🏠 Muenchen, Deutschland



🌐 [linkedin.com/in/annesophiestadelmaier](https://www.linkedin.com/in/annesophiestadelmaier)



AUSBILDUNG

B.A. BWL + Marketing

10/2014 - 09/2017

FOM Hochschule fuer
Oekonomie & Management
Muenchen, Deutschland

BWL + Marketing GPA: 1,9

FÄHIGKEITEN

- Salesforce Sales Cloud +
- HubSpot Sales Pro
- Outreach.io + SalesLoft
- Gong.io + Chorus.ai Call
- Coaching
- ZoomInfo + Cognism +
- Apollo.io
- MEDDIC + MEDDPICC +
- Sandler
- Clari Forecasting
- Demodesk + Calendly +
- Chili Piper
- DocuSign + PandaDoc

PROFIL

Inside Sales Manager SaaS mit 7 Jahren Inside-Sales-Erfahrung bei HubSpot DACH, Personio SE und Asana. 3,8 Mio. EUR New-ACV in 2025 bei 128% Quota-Erfuellung mit 64 SMB- und Lower-Mid-Market-Neulogos. MEDDIC- und Sandler-zertifiziert, Sales-Cycle von 42 auf 28 Tage durch konsequente Demodesk-Demos verkuerzt; First-Line-Lead von 4 Inside-Sales-Reps mit 92% Quota-Team-Erfuellung.

BERUFSERFAHRUNG

Inside Sales Manager DACH SMB

02/2023 - heute

HubSpot Germany GmbH

Muenchen, Deutschland

Inside-Sales-Management fuer DACH-SMB-Segment mit 4 Direct Reports

- 3,8 Mio. EUR New-ACV in 2025 bei 128% Quota-Erfuellung mit 64 SMB-Neulogos
- Sales-Cycle von 42 auf 28 Tage durch 2-Call-Demo-Modell (Demodesk + Loom) verkuerzt
- Fuehrung von 4 Inside-Sales-Reps mit 92% Team-Quota-Erfuellung; einer in 14 Monaten zum Mid-Market-AE befoerdert
- Win-Rate von 24% auf 36% durch konsequente MEDDIC-Anwendung in jeder Opportunity gehoben
- Pipeline-Coverage von 2,6x auf 3,9x durch ZoomInfo-Intent und Outreach.io-Cadences gehoben

Senior Inside Sales Representative

08/2020 - 01/2023

Personio SE

Muenchen, Deutschland

Senior-Inside-Sales-Rolle im DACH-SMB-Segment

- 2,4 Mio. EUR New-ACV pro FY mit 120%+ Quota-Erfuellung 3 Jahre in Folge
- Sandler-Up-Front-Contract als Discovery-Framework eingefuehrt, Loss-to-No-Decision von 28% auf 14% reduziert

Inside Sales Representative

10/2018 - 07/2020

Asana

Muenchen, Deutschland

Inside-Sales-Rolle im EMEA-Mid-Market-Team

- 1,6 Mio. EUR New-ACV in 2019 bei 116% Quota-Erfuellung mit 42 Mid-Market-Logos
- Cross-funktionale Zusammenarbeit mit Customer Success fuer 8% Land-and-Expand-Conversion

ZERTIFIKATE

MEDDPICC Practitioner Certified

11/2024

Sandler Sales Mastery

06/2023

HubSpot Sales Manager Certified

02/2022

MEDDIC Sales Methodology Certified

08/2020

SPRACHEN

Deutsch Muttersprache

Englisch C2

Spanisch B2

STÄRKEN

Velocity-Disziplin

Fahrt 24 Live-Demos pro Woche
konsistent ueber 4-Wochen-
Sprints mit klarer Pre-Demo-
Discovery

Player-Coach-Fuehrung

Fuehrt 4 Inside-Sales-Reps mit
Gong-Call-Coaching und
woechentlichen 1:1 Pipeline-
Inspections

Demo-Handwerk

Personalisiert jede Demo mit 3
kundenspezifischen Use-Cases
statt Standard-Demo-Skript

PROJEKTE

Inside-Sales-Playbook bei HubSpot DACH

01/2025 - heute

Neues 2-Call-Demo-Modell mit Demodesk und Loom-Followup; Sales-Cycle
-33%, Win-Rate +12 Prozentpunkte
