

Maximilian SaaS-AE-Brunner

Senior Inside Sales Representative SaaS

Inside Sales Representative SaaS mit 4 Jahren B2B-SMB-Velocity-Vertriebserfahrung bei HubSpot DACH und Pipedrive mit Fokus auf 14- bis 28-Tage-Sales-Cycles im SMB-Segment (5-50 MA). Erreichte 138 % Quotenerfuellung auf 920 k EUR ARR-Jahresziel mit 178 Closed-Won-Deals in 12 Monaten (durchschnittliches ACV 5,2 k EUR). Karriereziel: Promotion zum Mid-Market AE oder Inside-Sales-Manager mit 4-6 Direct Reports bei einem DACH-SaaS-Scale-Up 2026.

✉ maximilian.saas.brunner@exampl
e.de
☎ +49 30 7788 9900
📍 Berlin, Deutschland
🌐
📄 linkedin.com/in/maximilian-saas-a
e-brunner
📄

Berufserfahrung

Senior Inside Sales Representative DACH SMB

HubSpot Germany GmbH (HubSpot DACH) • Berlin, Deutschland

08/2023 - heute

Senior Inside Sales Rep im SMB-Segment (5-50 MA) DACH; Velocity-Cycle 14-21 Tage

- 138 % Erfuellung der jaehrlichen ARR-Quota (920 k EUR Net New ARR) mit 178 Closed-Won-Deals in 12 Monaten; durchschnittliches ACV 5,2 k EUR
- Demo-zu-Closed-Won-Rate konstant 38-42 % durch Demodesk-Live-Chat-Sofort-Q&A in Pricing-Phase
- Durchschnittlichen Sales-Cycle von 28 auf 18 Tage reduziert durch Mutual-Action-Plans und ChiliPiper-Auto-Booking
- Top-Performer DACH SMB Q3 und Q4 2024; Q1 und Q3 2025 Quartals-Champion mit 162 % der Quote

Inside Sales Representative DACH

Pipedrive Deutschland GmbH • Berlin, Deutschland • 01/2022 - 07/2023

Inside Sales Rep fuer Pipedrive Sales CRM im DACH-SMB-Segment

- 122 % Erfuellung der jaehrlichen Quota (480 k EUR ARR) in beiden Jahren
- 84 neue SMB-Logos in 18 Monaten gewonnen; durchschnittliches Erstauftragsvolumen 4,2 k EUR ACV
- Inbound-Conversion-Rate Lead-zu-Closed-Won von 12 % auf 22 % gehoben durch ChiliPiper-Routing und 24h-Followup-Disziplin

Projekte

SMB-Velocity-Playbook bei HubSpot DACH

- 06/2025 - heute

Co-Autor eines 28-seitigen Velocity-Selling-Playbooks fuer Sales-Cycles unter 21 Tagen; 12 Inside-Sales-Reps onboarden seit Q3 2025 darauf

Zertifikate

HubSpot Sales Software Pro Certified

- 01/2026

Salesforce Certified Administrator

- 09/2025

Sandler Sales Mastery (Sandler Training)

- 06/2025

Ausbildung

B.A. BWL Online-Vertrieb

IUBH Internationale Hochschule (IU)

Bad Honnef, Deutschland

10/2018 - 09/2021

BWL Online-Vertrieb • 1,8

IHK-Abschluss

Industriekaufmann

Berufskolleg Olpe + IHK Siegen

Olpe, Deutschland

08/2015 - 07/2018

Industriekaufmann + Bueromanagement

GPA: Note 2

Fähigkeiten

HubSpot Sales Hub Enterprise, Salesforce Sales Cloud, ChiliPiper + Calendly Inbound Routing

, Gong.io Call-Coaching,

Demodesk + Zoom Workplace Demos

, Outreach.io Inbound-Cadenzen,

DocuSign + PandaDoc Quoting,

SPIN Selling + Sandler Methodology

, Velocity-Selling unter 21 Tagen

Sprachen

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C1

Niederlaendisch, B2

SPIN Selling Mastery (Huthwaite International)

- 03/2024

HubSpot Inbound Sales Certified

- 11/2022

IHK Industriekaufmann + Bueromanagement

- 08/2021

Stärken

Velocity-Disziplin

Halte durchschnittlichen Sales-Cycle unter 21 Tagen; jeder Discovery-Call mit Next-Step-Commit am gleichen Tag in HubSpot

Demo-zu-Close-Konversion

Demo-zu-Closed-Won-Rate konstant 38-42 %; nutze Demodesk Live-Chat fuer Sofort-Q&A waehrend Pricing-Phase

Multi-Threading

Steuere parallel 64-78 aktive Opportunities; tagliche Pipeline-Hygiene in HubSpot und Slack-Updates an AE-Team