

Mareike Lechner

Junior Manager Geschäftsentwicklung

✉ mareike.lechner@example.de ☎ +49 89 4455 6677 📍 München, Deutschland 🌐 📄 linkedin.com/in/mareikelechner 📄

PROFIL

Junior Manager Geschäftsentwicklung mit 2 Jahren B2B-SaaS-Outbound bei Celonis SE und Personio SE. 132 qualifizierte Meetings in 2025 bei 117% Quota-Erfüllung, 2,4 Mio. € generierte Pipeline. SPIN-Selling-zertifiziert, Salesforce-fluent, Deutsch Muttersprache, Englisch C1. Bereit für den nächsten Schritt in Richtung Mid-Market-AE.

BERUFSERFAHRUNG

Junior Manager Geschäftsentwicklung

02/2025 - heute

Celonis SE

München, Deutschland

Junior BDM im DACH-Mid-Market-Team für Process-Mining-Plattform

- 132 qualifizierte Meetings in 2025 gebucht, 2,4 Mio. € Pipeline generiert, 117% Quota-Erfüllung
- Outbound-Cadences in Outreach mit ZoomInfo-Intent-Daten orchestriert, Reply-Rate von 3,9% auf 7,8% gesteigert
- Multi-Threading in 14 Mid-Market-Pursuits mit COO/Head-of-Operations als Sponsor, durchschnittlich 4 Stakeholder pro Deal
- Co-Sell mit SAP-Partner-Team auf 7 strategischen Accounts, 580 T€ New-Logo-Wert generiert

Mitarbeiter Geschäftsentwicklung

10/2023 - 01/2025

Personio SE

München, Deutschland

BDR im 18-köpfigen DACH-SMB-Sales-Team

- 188 Meetings gebucht, 1,6 Mio. € Pipeline 2024 mit 121% Quota-Erfüllung
- Salesforce-Hygiene und Lead-Scoring überarbeitet, MQL-to-SQL-Conversion von 19% auf 28% gesteigert
- Onboarding-Co-Lead für 4 neue BDRs, Ramp-Zeit von 5,5 auf 3,5 Monate verkürzt
- Top-3-BDR-Auszeichnung in Q3/2024 mit 142% Quota-Erfüllung

AUSBILDUNG

B.A. BWL

10/2020 - 09/2023

Universität zu Köln

Köln, Deutschland

Betriebswirtschaftslehre

GPA: 1,9

FÄHIGKEITEN

- Salesforce Sales Cloud
- HubSpot Sales Hub
- Outreach Cadences
- LinkedIn Sales Navigator
- Cognism & ZoomInfo
- SPIN Selling
- MEDDPIC Basic
- PowerBI / Tableau

ZERTIFIKATE

SPIN Selling Mastery

11/2025

HubSpot Sales Software Certification

05/2025

Salesforce Trailhead Ranger (Sales Cloud)

02/2024

SPRACHEN

Deutsch

Muttersprache

Englisch

C1

Spanisch

B2

STÄRKEN

Outbound-Disziplin

Führe konsequent täglich 60 Cold-Touches über 4 Kanäle aus, dokumentiert in Salesforce-Activity-Dashboard

Discovery-Tiefe

Arbeite SPIN-basiert mit klarer Bedarfsanalyse vor Demos, dadurch höhere Conversion in Opportunities

Methodik-Lernkurve

Habe MEDDPICC-Grundlagen in 4 Monaten ins Operative überführt und coache nun zwei neue BDRs