

Ausbildung

B.A. BWL + Marketing

10/2020 - 09/2023

FH Wedel

Wedel, Deutschland

BWL + Marketing

GPA: 1,8

Fähigkeiten

- Salesforce Sales Cloud
- HubSpot Sales Pro
- Outreach.io + SalesLoft
- Gong.io Call Analytics
- LinkedIn Sales Navigator
- Cognism + ZoomInfo Prospecting
- DocuSign + PandaDoc
- MEDDIC Discovery

Zertifikate

MEDDIC Sales Methodology
Certified

09/2025

Salesforce Certified Administrator

05/2025

HubSpot Sales Pro Certified

02/2024

HubSpot Inbound Sales Certified

02/2024

Sprachen

Deutsch

Muttersprache

Englisch

C1

Italienisch

B2

Profil

Junior Account Manager mit 2 Jahren B2B-SaaS-Praxis bei Celonis SE Muenchen und HubSpot DACH. 1,8 Mio. EUR Renewal-ACV in 2025 bei 118% Quota-Erfuellung, NRR von 102% auf 111% gehoben durch strukturierte QBRs und Expansion-Plays. MEDDIC Sales Methodology und HubSpot Sales Pro zertifiziert mit klarem Pfad in Richtung Mid-Market-Account-Manager 2026 in DACH.

Berufserfahrung

Junior Account Manager

04/2024 - heute

Celonis SE

Muenchen, Deutschland

Bestandskunden-Management fuer 64 SMB- und Lower-Mid-Market-Konten im Process-Mining-Segment DACH

- 1,8 Mio. EUR Renewal-ACV in 2025 bei 118% Quota-Erfuellung, Gross-Retention-Rate von 91% gehalten
- NRR von 102% auf 111% durch strukturierte Quarterly Business Reviews mit Usage-Daten aus Celonis EMS
- 280 T-EUR Expansion-ARR aus Cross-Sell von Process-Mining-Modulen in 14 Bestandskonten generiert
- Sales-Cycle bei Expansion-Deals von 84 auf 52 Tage durch Pre-QBR-Discovery in MEDDIC verkuerzt
- Co-Sell mit Bechtle AG und Accenture DACH aufgebaut, 320 T-EUR Partner-sourced Expansion in 2025

Account Management Trainee

10/2023 - 03/2024

HubSpot Germany GmbH

Muenchen, Deutschland

6-monatiges Account-Management-Traineeship im DACH-SMB-Team

- Betreuung von 180 SMB-Bestandskonten in HubSpot CRM mit Fokus auf On-Time-Renewal und Adoption
- CSAT-Score von 8,2 auf 9,1 von 10 durch eingespielte Onboarding- und Quarterly-Reviews verbessert
- Eigenes Account-Tiering-Modell aufgebaut, das die DACH-SMB-Touch-Cadence neu strukturiert hat
- HubSpot Sales Pro und HubSpot Inbound Sales zertifiziert in den ersten 4 Monaten

Projekte

NRR-Verbesserungs-Initiative bei Celonis SE

03/2025 - 09/2025

40 Bestandskonten als Pilot-Kohorte: NRR-Lift von 9 Prozentpunkten in 6 Monaten, 280 T-EUR Expansion-ARR

Account-Tiering-Modell HubSpot DACH 05/2024 - 12/2024

Tiering von 320 SMB-Accounts in HubSpot CRM, Touch-Cadence pro Tier definiert, vom DACH-Lead uebernommen

Stärken

Renewal-Disziplin

Plant Renewals 120 Tage vor Ablauf in Salesforce mit Health-Score-Triggern und Stakeholder-Mapping

Expansion-Mindset

Identifiziert in jedem QBR mindestens zwei Cross-Sell-Hypothesen aus Usage-Daten in Gong und HubSpot

Saubere Methodik

Wendet MEDDIC strikt an und dokumentiert Decision-Criteria und Economic Buyer in jeder Opportunity