

Sebastian Win-Rate-Brammer

Junior Sales Representative

✉ sebastian.win.rate.brammer@example.de ☎ +49 30 4567 8910

📍 Berlin, Deutschland 🌐

🌐 linkedin.com/in/sebastian-win-rate-brammer 📄



PROFIL

Junior Sales Representative mit 22 Monaten B2B-SaaS-Outbound bei HubSpot DACH und N26 Business mit Fokus auf Mid-Market-Discovery und SQL-Generierung. Erreicht 132 % der Pipeline-Quote (4,2 Mio. EUR ARR-Pipeline) und hat 96 SQLs an Mid-Market-AEs uebergeben. Stark in MEDDIC-Discovery, HubSpot- und Salesloft-Cadenzen sowie LinkedIn-Multichannel-Prospecting. Karriereziel: Promotion zum Mid-Market Account Executive bei einem DACH-SaaS-Scale-Up in 12 Monaten.

BERUFSERFAHRUNG

Junior Sales Representative Mid-Market

HubSpot Germany GmbH (HubSpot DACH)

Junior SDR im Mid-Market-Segment DACH, Outbound auf B2B-Marketing- und RevOps-Persona

📅 10/2024 - heute 📍 Berlin, Deutschland

- Erreichung von 132 % der jaehrlichen Pipeline-Quote (4,2 Mio. EUR ARR-Pipeline) durch 11-stufige Salesloft-Cadenzen mit Voice Notes und Lavender-AI-E-Mails
- Buchung von 96 qualifizierten SQLs an Mid-Market-AEs; SQL-zu-Opportunity-Conversion 38 % vs. 26 % Team-Schnitt
- Top-Performer-Auszeichnung Q1, Q2 und Q3 2025; President's-Club-Eligible Q4 mit 142 % Quotenerfuellung
- Cognism-LinkedIn-Sales-Navigator-Prospecting auf 2.840 ICP-Konten; durchschnittlich 78 Touches pro Tag
- Co-Erstellung eines MEDDIC-Discovery-Playbooks, das 11 SDRs im Onboarding nutzen

SDR (Sales Development Representative)

N26 GmbH (N26 Business)

SDR fuer N26-Business-Konten in DACH, Outbound auf Freelancer und KMU 1-50 MA

📅 03/2024 - 09/2024 📍 Berlin, Deutschland

- 208 N26-Business-Konten in 6 Monaten erschlossen; 112 % der Quartalsquote
- Outbound-Cadenzen in Outreach.io mit 7-stufigem Multichannel-Touch-Plan; E-Mail-Antwortrate 18 %
- Pflege und Anreicherung der HubSpot-Datenbank mit 3.600 ICP-Kontakten aus Apollo.io und LinkedIn Sales Navigator
- Woechentliche Gong-Call-Reviews mit Sales-Coach; durchschnittliche Discovery-Score-Verbesserung von 6,2 auf 8,4 in 4 Monaten

PROJEKTE

DACH-SDR-Playbook bei HubSpot DACH

📅 06/2025 - 12/2025

Co-Autor eines 38-seitigen MEDDIC-Discovery-Playbooks, 11 SDRs onboarden seit Q3 2025 darauf

AUSBILDUNG

B.A. BWL Vertrieb & Marketing

Hochschule Mannheim Business School (Mannheim BS)

📅 10/2020 - 09/2023

📍 Mannheim, Deutschland

BWL Vertrieb & Marketing • 1,8

IHK-Abschluss Industriekaufmann

Heinrich-Hertz-Berufskolleg + IHK Duesseldorf

📅 08/2017 - 07/2020

📍 Duesseldorf, Deutschland

Industriekaufmann + Bueromanagement

GPA: Note 2

FÄHIGKEITEN

HubSpot Sales Hub

Salesforce Sales Cloud

Outreach.io + Salesloft Cadenzen

Cognism + Apollo.io + ZoomInfo

LinkedIn Sales Navigator Pro

Gong.io Call-Coaching

MEDDIC / MEDDPICC SPIN Selling

Power BI Sales Reporting

ZERTIFIKATE

HubSpot Sales Software Pro Certified

📅 01/2026 📄

Salesforce Certified Administrator

📅 09/2025 📄

MEDDIC Sales Methodology Certified

📅 06/2025 📄

SPIN Selling Mastery (Huthwaite International)

📅 02/2025 📄

IHK Industriekaufmann + Bueromanagement

📅 11/2024 📄

SPRACHEN

Deutsch	● ● ● ○ ○
Englisch	● ● ● ● ●
Italienisch	● ● ● ● ○

STÄRKEN

Multichannel-Outbound

Setze E-Mail, Telefon, LinkedIn, Voice Notes und Loom Videos in 11-stufigen Salesloft-Cadenzen ein; durchschnittlich 6 Touches pro Lead vor SQL

Discovery-Disziplin

Halte MEDDIC-Schema in jedem Discovery-Call durch; 8 Pflichtfragen aus Pain-Authority-Vision-Decision-Process-Indicator-Champion-Competition

Quota-Konsistenz

5 von 6 Quartalen ueber 110 % Quotenerfuellung; nie unter 95 % seit Start bei HubSpot