

Sebastian Kuhn

Junior Vertriebsmitarbeiter / SDR

sebastian.kuhn@example.de • +49 30 8765 4321 • Berlin, Deutschland •
linkedin.com/in/sebastiankuhn •

Profil

Junior Vertriebsmitarbeiter mit B.Sc. Marketing & Sales (Hochschule Pforzheim, Note 2,1) und 18 Monaten Berufserfahrung bei HubSpot DACH und N26 GmbH. 132 % der Pipeline-Quote in 2025 erreicht (4,2 Mio. EUR Pipeline generiert) und 96 SQLs an Account Executives übergeben. Salesforce Sales Cloud Consultant und HubSpot Sales Software zertifiziert.

Berufserfahrung

Sales Development Representative (DACH)

04/2025 - heute

HubSpot Germany GmbH

Berlin, Deutschland

SDR im DACH-Mid-Market-Team mit Fokus auf 200-1.000-Mitarbeiter-Konten in DE/AT/CH.

- 132 % der Pipeline-Quote (4,2 Mio. EUR Pipeline) durch 9-Touch-Outreach über Salesloft, LinkedIn Sales Navigator und Vidyard erreicht
- 96 qualifizierte SQLs an Mid-Market-AEs übergeben, SQL-zu-Opportunity-Conversion 38 % (Team-Schnitt 26 %)
- Top-3-SDR DACH in Q2 und Q3 2025 mit 38 % E-Mail-Antwortrate via Cognism-Intent-Personalisierung
- Internal Champion für 6Sense-Intent-Daten; Account-Priorisierungs-Playbook für 14 DACH-SDRs entwickelt

Junior Sales Associate

09/2024 - 03/2025

N26 GmbH

Berlin, Deutschland

Inside-Sales-Rolle im N26-Business-Banking-Team für Selbstständige und Mittelstandskunden.

- 208 N26-Business-Konten in 6 Monaten erschlossen, 84 k EUR Net New ARR und 112 % der Quartalsquote
- Outbound-Cadence für 1.400 Steuerberater-Konten entwickelt, Conversion-Rate 7,2 % nach 90 Tagen
- Salesforce-Pipeline-Hygiene-Score von 68 auf 91 verbessert durch wöchentliches Stage-Audit
- Co-Präsentation auf 4 Steuerberater-Verbänden mit 38 daraus generierten Discovery-Calls

Ausbildung

B.Sc. Marketing & Sales

10/2021 - 09/2024

Hochschule Pforzheim

Pforzheim, Deutschland

Marketing & Sales Management

GPA: 2,1

Fähigkeiten

Salesforce Sales
Cloud

• HubSpot Sales Hub •

Salesloft &
Outreach

•

LinkedIn Sales
Navigator

• Cognism & ZoomInfo

6Sense Intent
Daten

• SPIN Selling •

Discovery-Call
Frameworks

Projekte

DACH-SDR-Community-Slack

01/2025 - heute

Co-Moderator einer Slack-Community mit 480 deutschsprachigen SDRs aus 92 SaaS-Firmen

Zertifikate

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

10/2025

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C1
Spanisch	B2

Stärken

Konsequente Touch-Planung

Halte jede Sequenz über 9 Touchpoints sauber dokumentiert und hänge nie an einer Stufe

Aktives Zuhören im Discovery-Call

Stelle SPIN-orientierte Fragen statt zu pitchen und bringe AE-Notizen messbar bessere Win-Rate

Resilienz

Setze nach No-Show-Wochen sofort neue Cadences auf, ohne Pipeline-Volumen zu verlieren