



Vivien KAM-Retention-Sigwart

Senior Strategic Key Account Manager DAX-40

vivien.kam.retention.sigwart@salesforce.com +49 89 77118822

Muenchen, Deutschland

linkedin.com/in/vivien-kam-retention-sigwart

PROFIL

Key Account Manager Enterprise mit 11 Jahren strategischer Vertriebs- und Account-Management-Erfahrung bei IBM Deutschland und Salesforce Deutschland mit Fokus auf DAX-40-Portfolio im DACH-Raum. Erreichte 128 % Expansion-Quote (6,8 Mio. EUR Net New ARR) ueber 8 DAX-40-Konten und haelt 122 % Net Revenue Retention drei Jahre in Folge. Karriereziel: Director Key-Account-Management Enterprise oder VP Strategic Accounts bei einem Cloud- oder Software-Vendor 2026.

BERUFSERFAHRUNG

Senior Strategic Key Account Manager DAX-40 04/2020 - heute

Salesforce Deutschland GmbH Muenchen, Deutschland

Senior KAM fuer DAX-40-Portfolio (8 Konten) in DACH inkl. Allianz, Deutsche Bank, Munich Re und Bayer

- 128 % Expansion-Quote (6,8 Mio. EUR Net New ARR) ueber 8 DAX-40-Konten in 2024 und 2025 erreicht
- Net Revenue Retention 122 % drei Jahre in Folge; Gross-Retention 98 % ohne Logo-Verlust seit 2022
- 4 Multi-Year-Renewals ueber 5-7 Jahre verhandelt; 18,2 Mio. EUR ARR-Uplift (+34 %) ueber 22 Monate
- President's Club 2022, 2023, 2024 und 2025; Top-Performer DACH KAM 4 Jahre in Folge
- Mentor fuer 3 Mid-Market-AEs auf KAM-Pfad; alle 3 in 18 Monaten zu Strategic-AE bei DAX-100 promoted

Strategic Account Manager Enterprise 08/2014 - 03/2020

IBM Deutschland GmbH Ehningen, Deutschland

Strategic Account Manager fuer IBM Cloud, IBM Watson und IBM Consulting bei 6 DAX-40-Konten

- 118 % Quotenerfuellung auf 4,2 Mio. EUR ARR in 5 von 6 Jahren; Top-Performer EMEA H2 2018 und H2 2019
- 5-Jahres-Vertrag ueber 14,2 Mio. EUR mit DAX-30-Industriekonzern abgeschlossen (grosster DACH IBM Cloud Deal H1 2019)
- Cross-Sell IBM Watson AI auf 3 DAX-40-Bestandskunden; 4,8 Mio. EUR Expansion-ARR in 30 Monaten
- IBM Hundred Percent Club 2017, 2018 und 2019

AUSBILDUNG

MBA 09/2014 - 06/2016

INSEAD Fontainebleau Fontainebleau, Frankreich

MBA Strategic Management 1,2

B.A. BWL + International Business 10/2007 - 09/2010

WHU - Otto Beisheim School of Management, Vallendar

Vallendar, Deutschland

BWL + International Business GPA: 1,5

FÄHIGKEITEN

Salesforce Sales Cloud + Service Cloud

Miller Heiman LAMP Strategic Selling

MEDDPICC + Force Management CotM

Gainsight + ChurnZero Customer Success

Clari Forecast + Mutual Action Plans

Tableau Account-Health-Dashboards

Renewal-Negotiation + Multi-Year-Deals

Account-Mapping + Buyer-Roles

NRR-Tracking + Expansion-Forecasting

ZERTIFIKATE

Miller Heiman LAMP + Strategic Selling + Conceptual Selling + Negotiate Successfully 10/2025

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant + Service Cloud Consultant 06/2024

Force Management Command of the Message + MEDDPICC + Buyer Roles 11/2023

PROJEKTE

DAX-40-Multi-Year-Renewal-Programm bei Salesforce

04/2023 - heute

Lead von 4 Multi-Year-Renewals ueber 5-7 Jahre bei DAX-40-Banken und -Versicherern; 18,2 Mio. EUR ARR-Uplift (+34 %) ueber 22 Monate verhandelt

MEDDPICC Mastery (Force Management)

08/2022

Gainsight CSM Certified

03/2020

Challenger Sale Certified Sales Leader (CEB/Gartner)

11/2017

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Franzoesisch	C1
Italienisch	B2

STÄRKEN

Account-Beziehungstiefe

Pflege durchschnittlich 18-22 aktive Stakeholder pro DAX-40-Account ueber 4-6 Funktionen; CFO-CIO-CRO-Touchpoints pro Quartal in Salesforce dokumentiert

Renewal-Disziplin

Starte Renewal-Conversations 9 Monate vor Vertragsende; durchschnittlicher Renewal-Uplift +34 % bei Multi-Year-Vertraegen

Expansion-Strategie

Halte quartalsweise Strategic-Account-Plans pro DAX-40-Konto; durchschnittlich 4,2 Expansion-Plays pro Konto pro Jahr identifiziert