


WIEBKE OTTFRIED

Konzern-Managerin Geschäftsentwicklung

MÜNCHEN, DEUTSCHLAND

+49 89 6655 4433 | wiebke.ottfried@example.de | 

[linkedin.com/in/wiebkeottfried](https://www.linkedin.com/in/wiebkeottfried) | 

Profil

Konzern-Managerin Geschäftsentwicklung mit 10 Jahren B2B-SaaS-Vertrieb in DAX-40-Accounts. 14,8 Mio. € New-ACV in 2025 bei 132% Quota-Erfüllung, 7 DAX-40-Logos in zwei Jahren neu gewonnen (u.a. Allianz SE, Munich Re). Multi-Threading mit Steering-Committee-Routine, Force-Management- und MEDDPICC-zertifiziert. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

Berufserfahrung

Konzern-Managerin Geschäftsentwicklung

01/2022 - heute

Workday Deutschland GmbH

München, Deutschland

Konzern-BDM mit DAX-40-Named-Account-Portfolio (12 Accounts)

- 14,8 Mio. € New-ACV in 2025 bei 132% Quota-Erfüllung; 7 DAX-40-Neulogos in 24 Monaten (Allianz SE, Munich Re, Henkel AG)
- Durchschnittliche Deal-Größe von 580 T€ auf 920 T€ angehoben durch wertbasierte Verhandlung und ROI-Quantifizierung
- Multi-Threading mit 5-7 Stakeholdern pro Pursuit, monatliche Steering-Committees mit CFO/CIO als Sponsor
- Pipeline-Coverage konstant über 4,2x durch ABM-Pod mit Marketing und ZoomInfo-Intent-Daten
- Co-Sell mit Deloitte und Accenture DACH auf 5 strategischen Pursuits, 3,4 Mio. € Partner-sourced ARR in FY25

Senior Account Executive

06/2018 - 12/2021

Oracle Deutschland B.V. & Co. KG

München, Deutschland

Senior AE im DACH-Banking- und Insurance-Segment

- 9,6 Mio. € New-ACV in FY21 bei 128% Quota-Erfüllung; President's Club 2020 und 2021
- Multi-Year-Rahmenverträge mit Deutsche Bank AG und Commerzbank AG verhandelt (>4 Mio. € TCV pro Vertrag)
- Win-Rate gegen SAP von 22% auf 34% durch Force-Management-Adoption gesteigert

Managerin Geschäftsentwicklung

10/2014 - 05/2018

Salesforce Deutschland GmbH

München, Deutschland

Mid-Market BDM im Cloud-Service-Segment

- 4,2 Mio. € New-ACV in 2017 bei 122% Quota-Erfüllung mit 19 Mid-Market-Logos
- Aufbau ABM-Programm mit Marketing für Insurance-Vertikale, 6,8 Mio. € Pipeline in 12 Monaten

Ausbildung

M.Sc. International Business

WHU – Otto Beisheim School of Management

International Business

Vallendar, Deutschland

10/2012 - 09/2014

1,3

B.A. BWL

Universität Mannheim

Betriebswirtschaftslehre

Mannheim, Deutschland

10/2009 - 09/2012

GPA: 1,6

Fähigkeiten

Enterprise-Pursuit-Management • MEDDPICC & Challenger • Multi-Threading (4-7 Stakeholder) •
Salesforce Sales Cloud • Force Management • DAX-40 Account Management •
Verhandlung Rahmenverträge • Clari Forecasting

Zertifikate

MEDDPICC Practitioner	06/2024
Force Management - Command of the Message	01/2023
Challenger Selling Certified	04/2021
Salesforce Sales Cloud Consultant	11/2018

Sprachen

Deutsch	Englisch	Französisch
Muttersprache	C2	B1

Stärken

Steering-Committee-Souveränität

Moderiere monatliche Steering-Committees mit CFO/CIO und positioniere ROI-Quantifizierung als zentrale Diskussionsachse

Vertragsdisziplin

Verhandle Mehrjahres-Rahmenverträge mit Procurement und Legal; durchschnittliche Laufzeit 48 Monate, 0% Ausbruchsquote