

Florian Sales-Engineer-Lichtenwald

Praktikant Account Management



florian.lichtenwald@example.de +49 89 8826 4471

Muenchen, Deutschland

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

◆ Profil

Praktikant im Account Management mit 9 Monaten Praxis bei HubSpot DACH (Muenchen) und Personio SE (Muenchen), B.A.-Studierender BWL + Sales an der HSBA Hamburg (3. Fachsemester, Schnitt 1,7). Hat 280 Bestandskonten pro Woche in Salesforce gepflegt, 1,2 Mio. EUR Renewal-Pipeline mitvorbereitet und HubSpot Sales Pro + SPIN Selling Foundations zertifiziert. Sucht Junior-Account-Manager-Einstieg in DACH-SaaS 2026.

◆ Berufserfahrung

Praktikant Account Management 02/2025 - heute

HubSpot Germany GmbH Muenchen, Deutschland

Praktikum im DACH-Mid-Market-Customer-Team mit Fokus auf Bestandskunden-Hygiene und Renewal-Vorbereitung

- Pflege von 280 Bestandskonten pro Woche in HubSpot CRM und Salesforce Sales Cloud mit Cognism-Intent-Daten
- Vorbereitung von 24 Renewal-Calls pro Monat mit Usage-Daten aus Gong.io und HubSpot Marketing Hub
- Reply-Rate auf Renewal-Outreach von 9% auf 16% durch hyperpersonalisierte Outreach.io-Sequenzen verbessert
- Aufbau eines Account-Health-Score-Templates in HubSpot, das vom Mid-Market-Team uebernommen wurde
- Co-Pilot in 18 Live-Renewal-Calls mit Senior-Account-Managern, schriftliche Call-Reviews wochenweise

Werkstudent Customer Success 08/2024 - 01/2025

Personio SE Muenchen, Deutschland

Werkstudent im SMB-Customer-Success-Team mit Fokus auf Onboarding-Effizienz

- Unterstuetzung von 4 Customer Success Managern bei 180 SMB-Onboardings; Time-to-First-Value von 28 auf 19 Tage gesenkt
- Erstellung von 14 Loom-Tutorials in Deutsch und Englisch, die 6.200 Aufrufe und 4,7/5 Bewertung erreicht haben
- Datenbereinigung von 6.400 Salesforce-Accounts mit Cognism; Dubletten-Quote von 12% auf 2,4% reduziert
- Wochenreports zu CSAT, NPS und Adoption-Rate fuer das SMB-Leadership in Tableau aufgebaut

◆ Fähigkeiten

Salesforce Sales Cloud Basis
HubSpot CRM
LinkedIn Sales Navigator
Cognism + Apollo.io Prospecting
Outreach.io Sequencing
Microsoft Excel + PowerPoint
Account-Research + ICP
Deutsche Geschaeftskorrespondenz

◆ Zertifikate

HubSpot Sales Software Certified

03/2025

SPIN Selling Foundations (Huthwaite)

01/2025

Salesforce Trailhead Ranger

11/2024

◆ Ausbildung

B.A. BWL + Sales 10/2023 - heute
HSBA Hamburg School of Business Administration
Hamburg, Deutschland
BWL + Sales GPA: 1,7

◆ Projekte

Bestandskunden-Hygiene-Projekt bei Personio SE
02/2025 - 06/2025

6.400 Salesforce-Accounts mit Cognism angereichert; Dubletten-Quote von 12% auf 2,4% reduziert und 38 Renewal-Risk-Signale fruehzeitig markiert

Seminararbeit HSBA: Net Revenue Retention im DACH-SaaS

10/2024 - 01/2025

Analyse von 28 boersennotierten SaaS-Firmen; NRR-Treiber-Modell mit Tableau visualisiert, Note 1,3

◆ Sprachen

Deutsch Muttersprache
Englisch C1
Franzoesisch B2

◆ Stärken

Account-Hygiene

Pflegt Salesforce-Stammdaten konsequent und meldet Datenluecken proaktiv an RevOps statt sie zu ignorieren

Discovery-Vorbereitung

Bereitet Discovery-Calls mit 10-K-Reports, LinkedIn-Signal und Cognism-Intent statt mit Standard-Decks vor

Quota-Mentalitaet

Hat im Praktikum eigene Wochen-KPI fuer Outbound-Touches und Meeting-Vorbereitungen gefuehrt