

# Magdalena Sales-Cycle-Reichmann



## Account Manager DACH Mid-Market

✉ magdalena.reichmann@example.de ☎ +49 89 6628 4471 📍 Muenchen, Deutschland 🌐  
👤 linkedin.com/in/magdalenareichmann 📄

### Profil

Account Manager mit 6 Jahren B2B-SaaS-Erfahrung im DACH-Mid-Market bei Salesforce Deutschland, HubSpot DACH und SAP Concur. 4,6 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 124% Quota-Erfuellung, NRR von 108% auf 119% gehoben und Win-Rate bei Expansion auf 41% gebracht. MEDDPICC und Challenger Selling zertifiziert mit konsequenter Co-Sell-Routine mit Bechtle AG und Accenture DACH.

### Berufserfahrung

**Account Manager DACH Mid-Market** 04/2023 - heute

Salesforce Germany GmbH Muenchen, Deutschland

Bestandskunden-Management fuer 48 Mid-Market-Konten (Sales Cloud + Service Cloud) im deutschen Mittelstand

- 4,6 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 124% Quota-Erfuellung; Gross-Retention 94%
- NRR von 108% auf 119% in 24 Monaten durch QBR-Disziplin und MEDDPICC-Expansion-Plays gehoben
- Win-Rate bei Expansion-Opps von 28% auf 41% durch Joint-Discovery mit Customer Success und SE
- Co-Sell mit Bechtle AG, Accenture DACH und Capgemini, 1,8 Mio. EUR Partner-sourced Expansion in 2025
- 8 DAX-40-naher Mittelstandskonten (Wuerth, Trumpf, Hilti) multi-threaded mit 3-5 Stakeholdern

**Account Manager SMB** 03/2021 - 03/2023

HubSpot Germany GmbH Berlin, Deutschland

SMB-Account-Management im DACH-Inbound-Sales-Team

- 220 SMB-Konten in HubSpot CRM mit 2,1 Mio. EUR ARR-Verantwortung; 116% Quota-Erfuellung 2 Jahre in Folge
- CSAT-Score bei Renewals von 8,4 auf 9,2/10 durch konsequente Adoption-Reviews verbessert
- Sales-Cycle bei Cross-Sell-Deals von 64 auf 38 Tage durch Pre-QBR-Discovery verkuerzt

**Inside Sales Representative** 01/2020 - 02/2021

SAP Concur Frankfurt am Main, Deutschland

Inside-Sales-Rolle im SMB-Travel-and-Expense-Segment

- 1,4 Mio. EUR New-ACV in 2020 bei 112% Quota-Erfuellung mit 38 SMB-Logos
- Outreach.io-Sequenzen aufgebaut, Reply-Rate von 5,2% auf 8,4% gehoben

### Fähigkeiten

Salesforce Sales Cloud + Service Cloud

HubSpot Sales Pro + Service Hub

Outreach.io + SalesLoft

Gong.io + Chorus.ai

LinkedIn Sales Navigator Pro

ZoomInfo + Cognism

DocuSign + PandaDoc + Proposify

MEDDIC + MEDDPICC

### Zertifikate

MEDDPICC Practitioner Certified

06/2025

Challenger Sale Methode (CEB/Gartner)

03/2024

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

09/2023

## Ausbildung

B.A. BWL + Sales

Mannheim Business School

BWL + Sales

10/2017 - 09/2020

Mannheim, Deutschland

GPA: 1,9

## Projekte

DACH-Mid-Market-Expansion-Playbook bei Salesforce

02/2025 - heute

Neues Cross-Sell-Playbook fuer Service-Cloud-zu-Sales-Cloud-Konten; in 14 Quotenkonten ausgerollt, 1,1 Mio. EUR Expansion-ARR

HubSpot Sales Manager  
Certified

02/2022

## Sprachen

Deutsch Muttersprache

Englisch C2

Spanisch B2

## Auszeichnungen

Top-Account-Manager DACH  
2024

01/2025

Top 5% von 84 Mid-Market-AMs nach  
Quota-Erfuellung und Customer Health  
Score

## Stärken

### Multi-Threading

Baut in jedem Mid-Market-Konto  
mindestens drei Stakeholder-  
Beziehungen ueber Champion,  
Economic Buyer und IT auf

### Forecast-Disziplin

Forecast-Genauigkeit unter 6%  
Abweichung in Salesforce ueber 8  
Quartale hinweg

### Klare Verhandlung

Fuehrt Verhandlungen mit Pricing-  
Tiering und MEDDPICC-Decision-  
Criteria statt Discount-Bombardement