

Sven Hoppe

Lead Geschäftsentwicklung

✉ sven.hoppe@example.de • 📞 +49 30 8899 1122 • 📍 Berlin, Deutschland
🌐 • 🌐 linkedin.com/in/svenhoppe • 🏠

Profil

Lead Geschäftsentwicklung mit 10 Jahren B2B-SaaS-Vertrieb und 4 Jahren First-Line-Leadership. Führe ein 7-köpfiges DACH-BDM-Team mit 12,6 Mio. € kumuliertem New-ACV in 2025 bei 116% Team-Quota-Erfüllung. MEDDPICC- und Force-Management-zertifiziert, Forecast-Genauigkeit unter 5% Abweichung in Clari. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

Berufserfahrung

07/2022 - heute
Berlin, Deutschland

Lead Geschäftsentwicklung DACH

HubSpot DACH

First-Line Sales-Lead für 7-köpfiges Mid-Market-BDM-Team

- 12,6 Mio. € New-ACV Team-Outcome in 2025 bei 116% Quota-Erfüllung, 4 von 7 Reps über 120%
- Forecast-Genauigkeit in Clari konstant unter 5% Abweichung über 6 Quartale, wöchentliche MEDDPICC-Pipeline-Reviews
- Aufbau Co-Sell-Programm mit Microsoft Deutschland und Bechtle AG, 2,2 Mio. € Partner-sourced ARR in FY25
- Team-Ramp-Zeit von 7 auf 4,5 Monate reduziert durch strukturiertes Onboarding und Challenger-Bootcamps
- 3 BDMs in FY25 zum Senior-BDM befördert, 2 Hires aus internem Promotion-Programm

01/2019 - 06/2022
München, Deutschland

Senior Manager Geschäftsentwicklung

Salesforce Deutschland GmbH

Senior AE im DACH-Enterprise-Sales-Team

- 7,8 Mio. € New-ACV in FY22 bei 134% Quota-Erfüllung, President's Club 2022 (Top 6% EMEA)
- Multi-Threading in 12 DAX-40-Pursuits mit 4-7 Stakeholdern pro Deal, durchschnittlich 178 Tage Sales-Cycle
- Aufbau ABM-Pod mit Marketing für Manufacturing-Vertikale, 4,8 Mio. € Pipeline in 12 Monaten generiert

10/2015 - 12/2018
Walldorf, Deutschland

Manager Geschäftsentwicklung

SAP SE

Mid-Market-AE im DACH-Cloud-Team

- 4,4 Mio. € New-ACV in 2018 bei 121% Quota-Erfüllung, 18 Mid-Market-Logos in 3 Jahren
- Pipeline-Coverage von 2,4x auf 3,9x gehoben durch Outreach-Cadence-Optimierung und ZoomInfo-Intent

Ausbildung

10/2013 - 09/2015	M.Sc. Sales Management
Vallendar, Deutschland	WHU – Otto Beisheim School of Management Sales Management • 1,4
10/2010 - 09/2013	B.A. BWL
Mannheim, Deutschland	Universität Mannheim Betriebswirtschaftslehre • GPA: 1,8

Fähigkeiten

- Salesforce Sales Cloud
- MEDDPICC & Challenger
- Team Leadership (Player-Coach)
- Forecasting in Clari
- Pipeline Inspection Cadence
- Outreach & Salesloft
- ABM mit Demandbase
- Partner Co-Sell

Zertifikate

05/2024	MEDDPICC Practitioner
11/2023	Force Management - Command of the Message
06/2022	Challenger Selling Certified
03/2020	Salesforce Sales Cloud Consultant

Sprachen

Deutsch	Englisch	Schwedisch
Muttersprache	C2	B2

Stärken

Deal-Inspection-Disziplin

Führe wöchentliche MEDDPICC-Pipeline-Reviews mit jedem Direct Report, Forecast-Drift unter 5% über 6 Quartale

Coaching-Tiefe

Habe 5 BDMs auf Quota gebracht in unter 4,5 Monaten Ramp; 3 davon in 2025 zum Senior-BDM befördert