

Tobias Kessel

Partner Manager Geschäftsentwicklung

✉ tobiaskessel@example.de

☎ +49 89 1133 4455

📍 München, Deutschland



🌐 linkedin.com/in/tobiaskessel



PROFIL

Partner Manager Geschäftsentwicklung mit 8 Jahren Aufbau und Führung von Channel-Programmen in DACH. 9,4 Mio. € Partner-sourced Pipeline in 2025 über 22 SI- und Reseller-Partner, Co-Sell-Win-Rate von 38% auf 49%. Aufbau Partner-QBR-Cadence mit Accenture DACH, Bechtle AG und Computacenter. Salesforce-PRM-fluent. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

BERUFSERFAHRUNG

Partner Manager Geschäftsentwicklung

Microsoft Deutschland GmbH

Partner-BDM für DACH SI-Ökosystem (22 aktive SI- und Reseller-Partner)

📅 05/2022 - heute 📍 München, Deutschland

- 9,4 Mio. € Partner-sourced Pipeline in 2025 mit Accenture DACH, Bechtle AG und Computacenter aufgebaut
- Co-Sell-Win-Rate von 38% auf 49% gesteigert durch strukturierte MEDDPIC-Pipeline-Reviews mit Partnern
- Tiering-Modell für 22 Channel-Partner eingeführt; Top-5-Partner steuern 64% des Partner-ARR bei
- Aufbau QBR-Cadence mit allen Tier-1-Partnern (4 QBRs/Jahr); Forecast-Adoption-Rate 95% nach 9 Monaten
- Partner-Marketing-Plan mit 22 Co-Marketing-Kampagnen 2025, 4,1 Mio. € MQLs aus Partner-Events

Channel Manager DACH

Salesforce Deutschland GmbH

Channel Manager im Salesforce App Partner Programm

📅 08/2018 - 04/2022 📍 München, Deutschland

- 18 ISV- und SI-Partner in DACH gemanaget, 6,2 Mio. € Partner-sourced ARR in FY22
- Aufbau Joint-Go-To-Market mit Deloitte und PwC DACH, 9 strategische Pursuits in 18 Monaten gewonnen
- Salesforce PRM in 4 Monaten produktiv ausgerollt, Attribution-Genauigkeit auf 96% gehoben

Junior Manager Geschäftsentwicklung

SAP SE

Junior BDM im SAP S/4HANA Mid-Market-Team

📅 10/2016 - 07/2018 📍 Walldorf, Deutschland

- 1,8 Mio. € New-ACV in 2017 bei 116% Quota-Erfüllung
- Erste Co-Sell-Erfahrungen mit SAP-PartnerEdge-Network in Manufacturing-Vertikale

AUSBILDUNG

M.Sc. International Business

Universität Mannheim

📅 10/2014 - 09/2016

📍 Mannheim, Deutschland

International Business • 1,4

B.A. BWL

Universität zu Köln

📅 10/2011 - 09/2014

📍 Köln, Deutschland

Betriebswirtschaftslehre • GPA: 1,7

FÄHIGKEITEN

Partner Co-Sell Programme

Channel Management (SI / VAR)

Account Based Marketing

Salesforce PRM

HubSpot Partner Hub

MEDDPIC

QBR Cadence

Verhandlung Partner-Rahmenverträge

ZERTIFIKATE

MEDDPIC Practitioner

📅 11/2024



Salesforce Sales Cloud Consultant

📅 03/2023



Microsoft Partner Programs Specialist

📅 08/2022



Challenger Selling Certified

📅 05/2020



SPRACHEN

Deutsch



Englisch



Italienisch



STÄRKEN

Partner-Empathie

Verstehe, wie SI- und Reseller-Margen funktionieren und gestalte Co-Sell-Programme, die für beide Seiten skalieren

Programm-Strukturierung

Baue Tiering-, Enablement- und QBR-Frameworks, die in 9 Monaten produktiv im Channel sind