

# Stefan Klotz

## Regional Manager Geschäftsentwicklung EMEA

Regional Manager Geschäftsentwicklung EMEA mit 11 Jahren Multi-Country-Vertrieb in 8 Sprachen / 11 Ländern. 18,2 Mio. € New-ACV in 2025 über DACH, BENELUX und Nordics; 9-köpfiges verteiltes Team in 6 Zeitzonen. GDPR-, Multi-Currency- und Local-Entity-Erfahrung. MEDDPICC- und Force-Management-zertifiziert. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

✉ stefan.klotz@example.de  
☎ +49 40 5566 7788  
📍 Hamburg, Deutschland  
🌐 [linkedin.com/in/stefanklotz](https://www.linkedin.com/in/stefanklotz)

### Berufserfahrung

#### Regional BDM EMEA-North

Adobe DACH GmbH • Hamburg, Deutschland • 03/2022 - heute  
EMEA-North-Verantwortung für 9-köpfiges Multi-Country-Sales-Team

- 18,2 Mio. € Team-New-ACV in 2025 bei 121% Quota-Erfüllung über DACH, BENELUX und Nordics (11 Länder)
- BENELUX-Markteintritt in 14 Monaten; 4,8 Mio. € Pipeline aus drei neuen Niederlassungen in Amsterdam und Brüssel generiert
- Forecast-Adoption in Clari und Salesforce konstant >94% über alle Länder; Forecast-Genauigkeit unter 6%
- Aufbau Multi-Currency-Pricing- und SLA-Framework mit Legal, Finance und Procurement (3 Currencies, 4 Local Entities)
- 9 verteilte FTEs in 6 Zeitzonen geführt, 121% durchschnittliche Quota-Erfüllung; 2 Reps zum Senior-BDM befördert

#### Senior Account Executive EMEA

Microsoft Deutschland GmbH • München, Deutschland  
09/2017 - 02/2022

Senior AE im EMEA-Cloud-Vertrieb mit DACH-Schwerpunkt

- 8,4 Mio. € New-ACV in FY21 bei 124% Quota-Erfüllung mit 12 Enterprise-Logos in DACH und BENELUX
- Multi-Country-Deals mit Henkel AG und Royal Philips (NL) gewonnen; durchschnittliche Deal-Größe 580 T€
- Aufbau Joint-Discovery-Workshop-Framework für Cross-Border-Pursuits, 8 strategische Deals in 12 Monaten

#### Manager Geschäftsentwicklung

SAP SE • Walldorf, Deutschland • 10/2013 - 08/2017

BDM im DACH- und Nordics-Manufacturing-Segment

- 4,8 Mio. € New-ACV in 2016 bei 119% Quota-Erfüllung mit 17 Mid-Market-Logos in DE und SE
- Erste Nordics-Markteintritts-Pilotierung in Stockholm, 2,1 Mio. € Pipeline in 9 Monaten

### Zertifikate

#### MEDDPICC Practitioner

- 11/2024

#### Force Management - Command of the Message

- 07/2023

#### Salesforce Sales Cloud Consultant

- 02/2021

### Ausbildung

#### M.Sc. International Business

HHL Leipzig Graduate School of Management

Leipzig, Deutschland

10/2011 - 09/2013

International Business • 1,5

#### B.A. BWL

Universität Mannheim

Mannheim, Deutschland

10/2008 - 09/2011

Betriebswirtschaftslehre

GPA: 1,7

### Fähigkeiten

Multi-Country Sales Leadership

,  
GDPR & Multi-Currency Verträge

,  
MEDDPICC,  
Salesforce Sales Cloud,  
Localisation & Buyer-Persona-Mapping

,  
Channel Co-Sell EMEA,  
Forecasting in Clari,  
Cross-Cultural Stakeholder Mgmt

### Sprachen

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C2

Niederländisch, B2

Schwedisch, B1

### Stärken

#### Cross-Cultural Stakeholder

Navigiere Buyer-Personas zwischen Deutschland, Niederlande und Schweden mit klarem Verständnis lokaler Procurement-Normen

## **Microsoft Azure Sales Specialist**

- 06/2019

## **Compliance-Sicherheit**

Arbeite eng mit Legal und Finance auf GDPR, Multi-Currency-Pricing und Local-Entity-Strukturen für Neueröffnungen