

# Daniel Witt

## Regional Vertriebsleiter (Region West)

Regional Vertriebsleiter mit M.Sc. Marketing & Sales (Goethe-Universität Frankfurt) und 11 Jahren Vertriebserfahrung bei Bechtle AG und Computacenter AG. Führt 16 AEs sowie 12 Channel-Partner in Region West (NRW, Rheinland-Pfalz) und hat die regionale ARR in 4 Jahren von 18 auf 31 Mio. EUR (+72 %) gehoben. 117 % Region-Quote in 2025 und 3 Jahre in Folge „Regional Excellence Award“.

✉ daniel.witt@example.de  
☎ +49 221 4467 5510  
📍 Köln, Deutschland  
🌐 [linkedin.com/in/danielwitt](https://www.linkedin.com/in/danielwitt)

### Berufserfahrung

#### Regional Vertriebsleiter (Region West)

Computacenter AG • Kerpen, Deutschland • 03/2021 - heute

Vertriebsleitung für IT-Services und Cloud-Modernisierung in NRW und Rheinland-Pfalz; Verantwortung für direkten und indirekten Kanal.

- Regional-ARR von 18 auf 31 Mio. EUR (+72 %) in 4 Jahren über 16 AEs und 12 Partner-Programme skaliert
- Channel-Programm zu 28 % der Regional-Bookings (8,7 Mio. EUR) im zweiten Jahr aufgebaut
- 117 % Regional-Quote in FY2025 erreicht, 3 Jahre in Folge „Regional Excellence Award“
- 12-Partner-Co-Sell-Cadence mit AWS, Microsoft, Cisco aufgebaut; 38 gemeinsame Logos in 24 Monaten
- Manager-Tier für 3 Sales-Manager etabliert; davon 2 zu Senior-Manager-Rollen entwickelt

#### Vertriebsleiter Mittelstand (NRW)

Bechtle AG • Neckarsulm, Deutschland • 08/2016 - 02/2021

Vertriebsleitung für 9-köpfiges Mittelstandsteam in NRW.

- 9-köpfiges Team auf 113 % der 8,4 Mio. EUR Region-Quote geführt
- Cross-Sell von Bechtle Cloud Services in 28 Bestandskunden; +2,1 Mio. EUR ARR
- Forecast-Accuracy in Region NRW von 71 % auf 89 % über 6 Quartale verbessert

#### Senior Account Executive (Industriekunden)

SAP SE • Walldorf, Deutschland • 07/2013 - 07/2016

Mid-Market-Vertrieb von SAP S/4HANA Cloud in NRW.

- 114 % Quote auf 2,4 Mio. EUR Ziel in 2015 erreicht
- 12 Greenfield-Implementierungen mit Gesamtvolumen 6,8 Mio. EUR TCV

### Zertifikate

#### Challenger Selling Certified Sales Leader

- 07/2024

#### Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

- 03/2023

#### Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)

- 11/2021

### Ausbildung

#### M.Sc. Marketing & Sales

Goethe-Universität Frankfurt

Frankfurt am Main, Deutschland

09/2011 - 06/2013

Marketing & Sales • 1,7

#### B.A. BWL

Universität zu Köln

Köln, Deutschland

10/2008 - 09/2011

BWL • GPA: 1,9

### Fähigkeiten

Regional-Sales-Führung,

Channel- und Co-Sell-Programme

, Forecast & Pipeline-Reviews,

Hiring & Ramp Region,

Salesforce Sales Cloud,

MEDDPICC Adoption,

Comp-Plan-Design Region,

Power BI Region-Dashboards

### Sprachen

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C1

Spanisch, B2

### Stärken

#### Channel-Orchestrierung

Definiere Co-Sell-Cadence mit klaren Account-Splits und QBR-Mechanik für 12 Partner gleichzeitig

#### Operative Verbindlichkeit

Führe wöchentliche Forecast-Calls mit jedem Manager und ziehe Pipeline-Hygiene konsequent durch

## **Pragmatischer Führungsstil**

Bevorzuge klare KPI-Vereinbarungen  
und schnelle Entscheidungen vor zu  
langen Strategiediskussionen