

# Helena MEDDIC-Eichinger

## Sales Manager

Sales Manager mit 5 Jahren B2B-SaaS-Vertriebserfahrung im Mid-Market-DACH-Segment bei Salesforce Deutschland und Personio SE, davon zwei Jahre als Mid-Market AE und drei Jahre als Senior AE. Erreichte 122 % Quotenerfüllung auf 2,1 Mio. EUR ARR-Jahresziel und reduzierte Sales-Cycle von 84 auf 56 Tage durch MEDDPICC-Discovery und Mutual-Action-Plans. Karriereziel: Uebernahme einer Sales-Manager- oder Team-Lead-Position mit 6-10 Direct-Reports im DACH-Mittelstand.

✉ helena.meddic.eichinger@exampl  
e.de  
☎ +49 89 5678 1234  
📍 Muenchen, Deutschland  
🌐 [linkedin.com/in/helena-meddic-eic  
hinger](https://www.linkedin.com/in/helena-meddic-eichinger)  
📄

### Berufserfahrung

#### Senior Mid-Market Account Executive DACH

Personio SE • Muenchen, Deutschland • 04/2023 - heute

Senior AE im Mid-Market-Segment (200-2.000 MA) DACH

- Erreichung von 122 % der jaehrlichen ARR-Quota (2,1 Mio. EUR Net New ARR) durch MEDDPICC-Discovery und Mutual-Action-Plans, Platz 3 von 18 AEs
- Sales-Cycle von 84 auf 56 Tage reduziert durch strukturierte Discovery-zu-Decision-Phase mit Champion-Validation
- Win-Rate auf Deals ueber 60 k EUR ACV von 22 % auf 38 % gesteigert durch Champion-Strategie und ROI-Modelle
- President's Club 2024 (Top 10 % aller AEs weltweit) und Top-Performer DACH H2 2024
- Co-Lead des MEDDPICC-Champion-Programms; Team-Win-Rate von 24 % auf 32 % in 9 Monaten gehoben

#### Mid-Market Account Executive DACH

Salesforce Deutschland GmbH • Muenchen, Deutschland

08/2021 - 03/2023

Mid-Market AE fuer Salesforce Sales Cloud und Service Cloud in DACH

- 118 % Quotenerfüllung auf 1,4 Mio. EUR ARR-Jahresziel in beiden Jahren erreicht
- 28 Mid-Market-Logos im Maschinenbau und FMCG gewonnen; durchschnittliches ACV 52 k EUR
- Cross-Sell-Strategie Service Cloud auf Bestandskunden umgesetzt; 8 Expansion-Deals (380 k EUR ARR) in 18 Monaten
- Wachstum eines DAX-100-Mittelstaendlers von 28 auf 64 Salesforce-Lizenzen in 14 Monaten

#### Inside Sales Representative

Bechtle AG • Neckarsulm, Deutschland • 10/2020 - 07/2021

Inside Sales fuer Microsoft- und Cisco-Loesungen im DACH-Mittelstand

- Erreichung von 108 % der jaehrlichen Umsatzquote (840 k EUR) im IT-Mittelstandsvertrieb
- 48 neue Mittelstandskunden in 10 Monaten gewonnen; durchschnittliches Erstauftragsvolumen 14 k EUR

### Projekte

#### MEDDPICC-Champion-Programm bei Personio SE

- 01/2025 - heute

Initiator und Co-Lead eines MEDDPICC-Coaching-Programms; Win-Rate Teamuebergreifend von 24 % auf 32 % in 9 Monaten

### Ausbildung

#### B.A. BWL + Marketing & Sales

HSBA Hamburg School of Business Administration

Hamburg, Deutschland

10/2017 - 09/2020

BWL + Marketing & Sales

GPA: 1,9

### Fähigkeiten

Salesforce Sales Cloud + Pardot

,

HubSpot Sales Hub Enterprise, MEDDPICC Deal-Qualifizierung, Challenger Sale Methodik, Outreach.io + Salesloft Cadenzen

,

Clari Revenue Intelligence, Gong.io Call-Coaching, Tableau + Power BI Sales-Dashboards

,

Forecasting + Pipeline-Coverage

### Sprachen

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C2

Franzoesisch, B2

### Stärken

#### Forecast-Disziplin

Quartals-Forecast-Accuracy konstant 92-96 % durch MEDDPICC-Scoring und Mutual-Action-Plans in Clari

## Zertifikate

### **Salesforce Certified Sales Cloud Consultant**

- 11/2025

### **MEDDPICC Mastery (Force Management)**

- 06/2025

### **Challenger Sale Certified Sales Leader (CEB/Gartner)**

- 11/2024

### **HubSpot Sales Manager Certified**

- 08/2023

### **Salesforce Certified Administrator**

- 03/2022

## **Deal-Strategie**

Baue Champion-Strategie in jedem Deal ueber 60 k EUR ACV; dokumentiere Buyer-Roles in Salesforce vor Forecast-Commit

## **Coaching-Bereitschaft**

Halte woechentliche 1:1 Gong-Call-Reviews mit Junior-Kollegen; 3 SDRs in 18 Monaten zu Mid-Market AEs entwickelt