

Magdalena Pipeline-Reichmann

Sales Praktikantin / Werkstudentin

✉ magdalena.pipeline.reichmann@example.de ☎ +49 89 9123 4567 📍 Muenchen, Deutschland 🌐 📄 linkedin.com/in/magdalena-pipeline-reichmann

PROFIL

Sales-Praktikantin im 5. Semester B.A. BWL & Marketing an der EBS Wiesbaden mit 14 Monaten Werkstudent-Erfahrung in B2B-SaaS-Outbound bei Personio SE und HubSpot DACH. Fokus auf Multichannel-Prospecting mit HubSpot Sales Hub, Cognism und LinkedIn Sales Navigator. Erreicht 118 % der Praktikums-Pipeline-Quote (612 k EUR SQL-Wert) und hat 42 Discovery-Calls fuer Senior-AEs gebucht. Karriereziel: Junior Sales Representative in einer DACH-SaaS-Scale-Up nach Bachelor-Abschluss.

BERUFSERFAHRUNG

Werkstudentin Sales Development

03/2025 - heute

Personio SE

Muenchen, Deutschland

Werkstudentin im SDR-Team Mittelstand DACH, Outbound auf HR-Manager-Persona in DACH-Mittelstand 200-2.000 MA

- Erreichung von 118 % der Praktikums-Pipeline-Quote (612 k EUR SQL-Wert in 9 Monaten) durch 9-stufige HubSpot-Salesloft-Sequenzen mit Voice Notes und Loom Videos
- Buchung von 42 qualifizierten Discovery-Calls fuer 4 Senior-AEs; SQL-zu-Opportunity-Conversion 34 % vs. 22 % Team-Schnitt
- Aufbau einer Cognism-LinkedIn-Sales-Navigator-Prospecting-Liste mit 1.840 ICP-Kontakten in 8 Wochen
- E-Mail-Antwortrate von 12 % auf 24 % durch personalisierte LinkedIn Voice Notes und Lavender-AI-E-Mail-Optimierung verdoppelt
- Co-Erstellung eines internen MEDDIC-Discovery-Playbooks, das 11 SDRs im Onboarding nutzen

Werkstudent Sales Operations

09/2024 - 02/2025

HubSpot Germany GmbH (HubSpot DACH)

Berlin, Deutschland

Werkstudent im Sales-Operations-Team DACH, Unterstuetzung des Mid-Market-Sales-Teams

- Pflege und Anreicherung des HubSpot-CRM mit 4.200 ICP-Konten aus ZoomInfo und Cognism
- Erstellung woentlicher Pipeline- und Forecast-Dashboards in HubSpot Reports und Power BI
- Unterstuetzung von 6 Mid-Market-AEs bei Outreach-Cadence-Setup und A/B-Testing in Salesloft
- Dokumentation des Onboarding-Playbooks fuer neue SDRs (14 Module, 28 Seiten Confluence)

AUSBILDUNG

B.A. BWL & Marketing

10/2023 - heute

EBS Wiesbaden (European Business School)

Wiesbaden, Deutschland

BWL & Marketing

1,7

Abitur

08/2014 - 06/2023

Helmholtz-Gymnasium Heidelberg

Heidelberg, Deutschland

Allgemeine Hochschulreife

GPA: 1,3

FÄHIGKEITEN

- HubSpot Sales Hub
- Salesforce Sales Cloud
- LinkedIn Sales Navigator
- Cognism + Apollo.io Prospecting
- Salesloft + Outreach.io Cadenzen
- MEDDIC Discovery
- SPIN Selling
- Microsoft Office + Google Workspace

PROJEKTE

EBS Sales Society Mitorganisatorin

02/2026 - heute

Co-Organisation des EBS Sales Summit 2026 mit 14 Sponsoren und 220 Teilnehmern; Sponsor-Akquise per Cold-E-Mail und LinkedIn

ZERTIFIKATE

HubSpot Sales Hub Software Certified

02/2026

HubSpot Inbound Sales Certified

11/2025

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Franzoesisch	B2

STÄRKEN

Outbound-Disziplin

Halte 4-stuendige tagliche Akquise-Blocks ohne Ablenkung; durchschnittlich 78 Touchpoints pro Tag bei Personio

Datengetriebenes Lernen

Werte HubSpot- und Gong-Daten zur Outreach-Sequenz-Optimierung aus; A/B-Tests in Cadenzen statt Bauchgefuehl

Coachability

Nehme woeentliches 1:1-Coaching mit Senior-AE und implementiere Feedback in 48 Stunden in die Cadenz