



Carolin Strategic- Account-Pries

Key Account Manager Industrie DACH

✉ carolin.pries@example.de

📍 Walldorf, Deutschland

🌐 linkedin.com/in/carolinpries

☎ +49 6227 6628 4471



Profil

Key Account Manager mit 11 Jahren DACH-Industrievertrieb bei Continental AG, SAP SE und T-Systems International. 14,8 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 128% Quota-Erfuellung mit 6 Mehrjahresvertraegen ueber DAX-40-Konzerne. Miller-Heiman-Strategic-Selling- und MEDDPICC-zertifiziert; Industriekaufmann (IHK) plus M.A. Sales Management WHU Vallendar.

Berufserfahrung

Key Account Manager Industrie DACH

SAP SE • Walldorf, Deutschland • 03/2022 - heute

Strategische Key-Account-Verantwortung fuer 8 DAX-40-Industriekonten (Continental, Bosch, ZF, MTU, Hella)

- 14,8 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 128% Quota-Erfuellung; Gross-Retention 99%
- 6 Mehrjahresvertraege mit Continental AG, Bosch GmbH, ZF Friedrichshafen, MTU, Hella und Knorr-Bremse
- Multi-Threading ueber CFO, CIO, Werkleitung und Procurement in jedem Key Account (durchschnittlich 7 Stakeholder)
- Co-Sell mit Accenture, Capgemini und Plaut/Adesso, 4,2 Mio. EUR Partner-sourced Pipeline in 2025
- Korn Ferry Diamond Award DACH 2024 fuer Top Key Account Manager Industrievertrieb

Ausbildung

M.A. Sales Management

WHU Otto Beisheim School of Management Vallendar

Vallendar, Deutschland

10/2017 - 09/2019

Sales Management • 1,8

Ausbildung

Industriekaufmann IHK (3J)

Continental AG / IHK
Hannover

Hannover, Deutschland

09/2010 - 06/2013

Industriekaufmann IHK

GPA: 1,9

Senior Key Account Manager

T-Systems International GmbH • Frankfurt am Main, Deutschland

08/2018 - 02/2022

Key-Account-Management fuer 6 DAX-40-Konzerne in der Telekom-B2B-Vertikale

- 9,8 Mio. EUR ACV-Verantwortung pro FY mit konsistent 115%+ Quota-Erfuellung
- Rahmenvertraege mit Daimler, BMW und Volkswagen ueber Cloud-Konnektivitaet und SD-WAN verhandelt
- Cross-funktionale Steuerung mit T-Systems-SE, Solution-Architects und Legal in 18 Mehrjahresprojekten

Account Manager Industrie

Continental AG • Hannover, Deutschland • 09/2013 - 07/2018

Account-Management im Industrievertrieb (Tier-1-Automotive) nach Industriekaufmann-Ausbildung

- Betreuung von 24 OEM- und Tier-1-Konten mit 18 Mio. EUR Umsatz-Verantwortung pro FY
- Aufbau eines Account-Mapping-Modells in Mural fuer 6 Schluesselkunden, vom DACH-Lead skaliert

Projekte

Continental Mehrjahresvertrag SAP S/4HANA

- 06/2024 - heute

5-Jahres-Rahmenvertrag mit Continental AG ueber 12 Werke, 8,4 Mio. EUR ACV; Multi-Threading ueber CFO, CIO, Werkleitung

Auszeichnungen

Korn Ferry Diamond Award DACH 2024

- 03/2025

Top Key Account Manager Industrievertrieb DACH, drei Mehrjahresvertraege Continental, Bosch und ZF

Stärken

DAX-40-Multi-Threading

Fuehrt in jedem Key Account 6 bis 9 Stakeholder-Beziehungen ueber CFO, CIO, COO, Werkleitung und Procurement

Mehrjahresvertraege

Hat in 5 Jahren 12 Rahmenvertraege ueber 3+ Jahre Laufzeit und 35 Mio. EUR Gesamtwert verhandelt

Industrie-Tiefe

Versteht Werk-, Lieferketten- und Procurement-Strukturen aus Industriekaufmann-Wurzeln plus 11 Jahre Praxis

Fähigkeiten

SAP C/4HANA + Hybris

Salesforce Sales +
Manufacturing Cloud

MEDDPICC + Miller Heiman
Strategic Selling

Challenger + SPIN

Clari Forecasting + Gong.io

LinkedIn Sales Navigator +
ZoomInfo

DocuSign + PandaDoc

Mural + Miro Account-Mapping

Zertifikate

Miller Heiman Strategic Selling Practitioner

- 05/2024

MEDDPICC Practitioner Certified

- 11/2023

SAP C/4HANA Sales Cloud Consultant

- 08/2022

IHK Geprueften Fachwirt fuer Vertrieb

- 03/2020

Sprachen

Deutsch • Muttersprache

Englisch • C2

Franzoesisch • B2