

## Ausbildung

---

B.A. BWL + Marketing

10/2020 - 09/2023

Hochschule Wedel (FH Wedel)

Wedel, Deutschland

BWL + Marketing 1,7

IHK-Abschluss Industriekaufmann  
+ Bueromanagement

08/2017 - 07/2020

Berufskolleg Kalk + IHK Koeln

Koeln, Deutschland

Industriekaufmann +  
Bueromanagement

GPA: Note 2

## Fähigkeiten

---

- Outreach.io Sequencing
- Salesloft Cadence
- Apollo.io + Cognism + ZoomInfo
- LinkedIn Sales Navigator Pro
- Gong.io + Chorus.ai Call-Analyse
- Lavender AI E-Mail-Optimization
- Loom + Vidyard Video-Prospecting
- HubSpot Sales Hub
- MEDDIC + BANT Qualifizierung

## Zertifikate

---

Salesforce Certified Administrator

02/2026

HubSpot Sales Hub Software  
Certified

11/2025

MEDDIC Sales Methodology  
Certified

07/2025

## Profil

---

BDR / SDR mit 2,5 Jahren B2B-SaaS-Outbound bei Salesforce DACH und Cognism mit Fokus auf RevOps- und CMO-Persona im DACH-Mid-Market. Erreichte 142 % der Pipeline-Quote (5,4 Mio. EUR ARR-Pipeline) und hat 118 SQLs in 12 Monaten an Senior-AEs uebergeben. Top-Performer DACH Q2 und Q3 2025; President's-Club-Eligible Q4. Karriereziel: Promotion zum Mid-Market AE bei einem DACH-SaaS-Scale-Up in H1 2026.

## Berufserfahrung

---

Senior BDR DACH Mid-Market 02/2024 - heute

Salesforce Deutschland GmbH Muenchen, Deutschland

Senior BDR im Mid-Market-Segment DACH, Outbound auf RevOps- und CMO-Persona

- 142 % Erfuellung der jaehrlichen Pipeline-Quote (5,4 Mio. EUR ARR-Pipeline) durch 12-stufige Salesloft-Cadenzen mit Voice Notes und Lavender-AI-E-Mails
- Buchung von 118 qualifizierten SQLs an 6 Senior-AEs in 12 Monaten; SQL-zu-Opportunity-Conversion 42 % vs. 26 % Team-Schnitt
- Top-Performer DACH Q2 und Q3 2025; President's-Club-Eligible Q4 2025 (Top 10 % aller BDRs weltweit)
- Erschliessung von 14 neuen Mid-Market-Logos in 9 Monaten; durchschnittliches ACV 78 k EUR Net New ARR
- Co-Autor eines Multichannel-Outbound-Playbooks, 18 SDRs onboarden seit Q2 2025 darauf

BDR (Business Development Representative)

08/2023 - 01/2024

Cognism Germany GmbH Berlin, Deutschland

BDR fuer Cognism Prospect Database in DACH-Mid-Market

- 128 % Erfuellung der monatlichen SQL-Quote in 6 von 6 Monaten
- Buchung von 64 Discovery-Calls fuer 3 Senior-AEs; SQL-zu-Closed-Won-Rate 22 %
- Multichannel-Outreach in Outreach.io mit 8-stufigem Touch-Plan; E-Mail-Antwortrate 22 %

## Projekte

---

Multichannel-Outbound-Playbook bei Salesforce DACH

01/2025 - heute

Co-Autor eines 42-seitigen Multichannel-Cadence-Playbooks mit Voice Notes, Loom Videos und Lavender-AI-E-Mails; 18 SDRs onboarden seit Q2 2025 darauf

SPIN Selling Mastery (Huthwaite International)

03/2025

LinkedIn Sales Navigator Certified Professional

09/2024

IHK Industriekaufmann +  
Bueromanagement

06/2023

## Sprachen

---

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Italienisch	B2

## Stärken

---

### Volume mit Qualitaet

Halte 92-108 Touches pro Tag in Salesloft-Cadenzen, davon 24-30 personalisierte LinkedIn Voice Notes und Loom Videos

### Account-Research-Tiefe

Investiere 8-12 Minuten pro Top-25-ICP-Konto vor Outreach: 10-K, LinkedIn, Crunchbase, Glassdoor; durchschnittliche E-Mail-Antwortrate 26 %

### Coaching-Implementierung

Halte woechentliche Gong-Call-Reviews mit Sales-Coach; nehme Feedback in 48 Stunden in die Cadenz auf