

# Henning Daubitz

## Senior Manager Geschäftsentwicklung

henning.daubitz@example.de

+49 69 7788 9900

Frankfurt am Main, Deutschland

linkedin.com/in/henningdaubitz

## Profil

Senior Manager Geschäftsentwicklung mit 9 Jahren B2B-SaaS-Vertrieb und 22 Mio. € kumuliertem New-ACV in DACH-Enterprise. Win-Rate von 24% auf 38% gehoben durch konsequente MEDDPICC- und Command-of-the-Message-Anwendung. Multi-Threading in DAX-40-Pursuits, Co-Sell mit SAP, Microsoft und AWS DACH. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

## Berufserfahrung

### Senior Manager Geschäftsentwicklung

Celonis SE, München, Deutschland, 06/2022 - heute

Senior BDM im DACH-Enterprise-Segment für DAX-40-Kunden

- 8,4 Mio. € New-ACV in FY25 bei 128% Quota-Erfüllung, 6 DAX-40-Logos neu gewonnen (u.a. Henkel AG, Continental AG)
- Durchschnittliche Deal-Größe von 320 T€ auf 540 T€ angehoben durch Wertbasierte Verhandlung und ROI-Quantifizierung
- Sales-Cycle von 198 auf 142 Tage verkürzt durch frühe Einbindung von CFO und Sponsor in Joint-Discovery
- Co-Sell mit SAP S/4-Team auf 9 strategischen Pursuits, 2,8 Mio. € Partner-sourced New-Logo-Wert in 2025
- Mentor für 4 Mid-Market-AEs, Team-Quota-Erfüllung von 94% auf 116% in 18 Monaten gehoben

### Manager Geschäftsentwicklung

SAP SE, Walldorf, Deutschland, 09/2019 - 05/2022

Account Executive im SAP-Cloud-ERP-DACH-Team

- 6,2 Mio. € New-ACV in FY22 bei 124% Quota-Erfüllung, 14 Enterprise-Neukunden im Industrie- und Automotive-Sektor
- Win-Rate von 19% auf 31% durch konsequente MEDDPICC- und Command-of-the-Message-Methodik gesteigert
- Steering-Committee-Lead in 4 Mehrjahres-Verträgen (>2 Mio. € TCV), 0% Ausbruchquote in 24 Monaten

### Account Executive

Oracle Deutschland B.V. & Co. KG, München, Deutschland

10/2016 - 08/2019

AE im Mid-Market-CRM- und ERP-Team

- 3,8 Mio. € New-ACV in 2018 bei 119% Quota-Erfüllung, 22 Mid-Market-Logos in 3 Jahren
- Aufbau ABM-Programm mit Marketing für 12 Tier-1-Accounts, 4,1 Mio. € Pipeline in 9 Monaten generiert
- President's Club 2018 (Top 8% EMEA AE-Cohort)

## Fähigkeiten

Salesforce Sales Cloud

MEDDPICC & Command of the Message

Challenger Selling

Outreach & Salesloft

Forecasting in Clari

Enterprise Negotiation

Partner Co-Sell (SAP, Microsoft)

ZoomInfo & Cognism

## Zertifikate

MEDDPICC Practitioner

, 11/2024

Challenger Selling Certified

, 06/2024

Force Management - Command of the Message

, 04/2023

Salesforce Sales Cloud Consultant

, 10/2021

# Ausbildung

---

## M.Sc. Sales Management

EBS Universität für Wirtschaft und Recht

Oestrich-Winkel, Deutschland

10/2014 - 09/2016

Sales Management, 1,3

## B.A. BWL

Frankfurt School of Finance & Management

Frankfurt am Main, Deutschland

10/2011 - 09/2014

Betriebswirtschaftslehre, GPA: 1,7

# Stärken

---

## Enterprise-Verhandlung

Führe konsequent komplexe Mehrjahres-Verträge mit Procurement und Legal, durchschnittlich 31% höherer ACV vs. List-Price

## Player-Coach

Mentore 4 Mid-Market-AEs, davon 3 in Top-Quartil bei Quota-Erfüllung 2025

# Sprachen

---

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C2

Französisch, B1