

Konstantin Enterprise-Sales- Holzweissig

Senior Account Manager
Enterprise



- ✉ konstantin.holzweissig@example.de
- ☎ +49 89 7714 8826
- 📍 Muenchen, Deutschland
- 🌐
- 🌐 linkedin.com/in/konstantinholzweissig
- 📄

Profil

Senior Account Manager mit 9 Jahren B2B-SaaS-Erfahrung bei Workday Deutschland, Salesforce Deutschland und Oracle Deutschland. 8,2 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 132% Quota-Erfuellung, NRR auf 127% gehoben und 4 DAX-40-Neulogos in 18 Monaten erweitert. MEDDPICC- und Force-Management-zertifiziert, President's Club Workday 2024, Mentor fuer 3 Junior-AMs.

Berufserfahrung



Senior Account Manager Enterprise

Workday Germany GmbH • Muenchen, Deutschland

01/2023 - heute

Senior-Bestandskunden-Management fuer 16 DACH-Enterprise-Konten (Workday HCM + Financials)

- 8,2 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 132% Quota-Erfuellung; Gross-Retention 97%
- NRR von 116% auf 127% in 24 Monaten durch DAX-40-Expansion-Programm gehoben
- 4 DAX-40-Neulogos (Henkel AG, Continental AG, MTU, Bayer AG) auf Workday Financials erweitert
- Co-Sell mit Accenture DACH und Capgemini, 2,8 Mio. EUR Partner-sourced Expansion in 2025
- Forecast-Genauigkeit unter 4% Abweichung in Clari ueber 6 Quartale hinweg



Account Manager Enterprise

Salesforce Germany GmbH • Muenchen, Deutschland

03/2020 - 12/2022

Account-Management fuer 22 Enterprise-Konten in der DACH-Manufacturing-Vertikale

- 5,4 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2022 bei 128% Quota-Erfuellung
- Win-Rate bei Expansion von 24% auf 38% durch Force-Management-Command-of-the-Message gehoben
- Sales-Cycle bei Mehrjahresvertraegen von 168 auf 112 Tage verkuerzt



Account Manager

Oracle Deutschland B.V. & Co. KG • Muenchen, Deutschland

08/2016 - 02/2020

Account-Management fuer 38 Mid-Market-Konten im Bereich Database und Fusion Cloud

- 3,2 Mio. EUR ACV-Verantwortung pro FY mit konsistent 110%+ Quota-Erfuellung
- 2 President's-Club-Qualifikationen (FY18, FY19) im EMEA-Mid-Market-Ranking

Ausbildung

M.Sc. Sales Management	10/2019 - 09/2021
EBS Universitaet Wiesbaden	Wiesbaden, Deutschland
Sales Management	1,7
B.A. BWL + Marketing	10/2014 - 09/2017
Mannheim Business School	Mannheim, Deutschland
BWL + Marketing	GPA: 1,9

Fähigkeiten

Salesforce Sales + Service Cloud HubSpot Sales Pro MEDDPICC + Force Management

Challenger Selling Gong.io + Chorus.ai + Clari LinkedIn Sales Navigator Pro

ZoomInfo + Cognism DocuSign + PandaDoc

Projekte

DAX-40-Expansion-Programm Workday	05/2024 - heute
4 DAX-40-Neulogos (Henkel AG, Continental AG, MTU Aero Engines, Bayer AG) auf Workday Financials erweitert, 4,2 Mio. EUR Expansion-ARR	

Zertifikate

Force Management - Command of the Message	04/2024
MEDDPICC Practitioner Certified	08/2023
Salesforce Certified Sales Cloud Consultant	03/2022
Challenger Sale Methode (CEB/Gartner)	11/2020

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Franzoesisch	B2

Auszeichnungen

President's Club Workday DACH 2024	02/2025
------------------------------------	---------

Top 3% von 220 Senior-AMs EMEA, 142% Quota-Erfuellung in FY24

Stärken

Multi-Threading auf C-Niveau

Baut in jedem DAX-40-Konto mindestens vier C-Level-Beziehungen ueber CFO, COO, CIO und CHRO auf

Wertbasierte Verhandlung

Hat ASP von 380 T-EUR auf 540 T-EUR gehoben durch konsequente Business-Case-Verhandlung statt Discount-Bombardement

Coaching-Mindset

Mentor fuer 3 Junior-AMs; einer in 18 Monaten zum Mid-Market-AM befoerdert