

KONSTANTIN EXPANSION- HOLZWEISSIG

SENIOR CUSTOMER SUCCESS MANAGER

CONTACT

✉ konstantin.holzweissig@example.de

☎ +49 89 4422 8810

🏠 Muenchen, Deutschland



🌐 [linkedin.com/in/konstantin-holzweissig](https://www.linkedin.com/in/konstantin-holzweissig)



PROFIL

Senior Customer Success Manager mit 8 Jahren SaaS-Erfahrung bei Salesforce DACH und Personio SE. Portfolio von 28 Enterprise-Konten mit 18,2 Mio. EUR ARR, NRR 128%, GRR 96%, 3,8 Mio. EUR Expansion-ARR pro Jahr. M.A. BWL ESCP Berlin, fuenf Zertifizierungen, regelmaessiger Sprecher auf CS-Konferenzen.

AUSBILDUNG

M.A. BWL 09/2014 - 08/2016

ESCP Business School Berlin
Berlin, Deutschland

BWL, Schwerpunkt
International Marketing &
Customer Experience

1,4

B.A. BWL 09/2011 - 08/2014

Universitaet Mannheim
Mannheim, Deutschland

BWL

GPA: 1,7

BERUFSERFAHRUNG

Senior Customer Success Manager Enterprise 08/2022 - heute
Salesforce Germany GmbH Muenchen, Deutschland

Service Cloud + Sales Cloud Enterprise DACH

- Verantwortung fuer 28 Enterprise-Konten mit 18,2 Mio. EUR ARR, NRR 128%, GRR 96%
- Generierung von 3,8 Mio. EUR Expansion-ARR pro Jahr ueber Multi-Cloud-Cross-Sell und Lizenz-Upsells
- Fuehrung von 56 EBRs pro Jahr mit CIO-, COO- und CRO-Stakeholdern bei DAX-40-Kunden
- Sicherung von 9 Multi-Year-Renewals mit kumuliert 24,5 Mio. EUR TCV in den letzten 18 Monaten
- Mentoring von 6 CSMs und 2 TAMs ueber strukturierten 9-monatigen Akademie-Lehrplan

Customer Success Manager 01/2018 - 07/2022
Personio SE Muenchen, Deutschland

Mid-Market HR-Tech DACH-A

- Aufbau eines Mid-Market-Buchs von 0 auf 4,1 Mio. EUR ARR ueber 38 Konten in 36 Monaten
- NRR 124%, GRR 93%, Logo Retention 95% ueber 4 Jahre konstant gehalten
- Etablierung eines Customer-Advisory-Board mit 14 CIO-Mitgliedern, 8 Roadmap-Inputs umgesetzt
- Co-Founding eines internen QBR-Frameworks, in 9 Folge-CSMs ausgerollt und als globale Best Practice anerkannt

FÄHIGKEITEN

- Gainsight + ChurnZero
Salesforce Service + Sales
- Cloud
- Catalyst + Vitaly
- Pendo + Amplitude + Heap
- Snowflake + dbt + Fivetran
- Tableau + Looker
- Mural + Miro Workshops
- DocuSign CLM + Ironclad

ZERTIFIKATE

Gainsight CCSP
Certified Customer
Success Professional
Practitioner

05/2024

Salesforce Certified
Service Cloud
Consultant

02/2024

Salesforce Certified
Sales Cloud Consultant

11/2023

SAP Customer
Experience Certified

06/2022

ITIL 4 Foundation 03/2020

SPRACHEN

Deutsch Muttersprache

Englisch C2

Franzoesisch B2

STÄRKEN

Strategische Account-Planung

Erstelle 12-Monats-Account-Plaene mit Executive-Sponsoren-Mapping und klar priorisierten Use-Cases

Verhandlungsfuehrung

Schliesse Multi-Year-Renewals mit Eskalationspfaden ueber CFO- und CIO-Ebene erfolgreich ab

Cross-Funktionale Steuerung

Koordiniere Product, Engineering und Professional Services in komplexen Eskalationen