

Konstantin Enterprise-AE-Holzweissig

Senior Sales Manager / Account Executive Enterprise

✉ konstantin.enterprise.holzweissig@exampl.de +49 6227 7 12 34 56
📍 Walldorf, Deutschland 🌐
in linkedin.com/in/konstantin-enterprise-ae-holzweissig 📄

Profil

Senior Account Executive Enterprise mit 9 Jahren B2B-SaaS-Vertriebserfahrung im DAX-40-Segment bei SAP SE und Celonis SE, davon 4 Jahre im Strategic-Enterprise-Segment. Erreichte 128 % Quotenerfüllung auf 4,8 Mio. EUR ARR-Jahresziel und schloss 6 Enterprise-Deals ueber 500 k EUR ACV in 2025. President's Club 3 Jahre in Folge, MEDDPICC-Champion und Mentor fuer 4 Mid-Market-AEs. Karriereziel: Promotion zum Sales Director Enterprise oder Strategic-Account-Director im DACH-Mittelstand 2026.

Berufserfahrung

Senior Strategic Enterprise Account Executive DACH

Celonis SE • Muenchen, Deutschland • 01/2022 - heute

Senior Strategic Enterprise AE fuer Celonis Process Intelligence Platform in DACH-DAX-40-Segment

- Erreichung von 128 % der jaehrlichen ARR-Quota (4,8 Mio. EUR Net New ARR) durch MEDDPICC und CotM-Discovery; Platz 2 von 14 Senior-AEs DACH
- 6 DAX-40-Logos in 22 Monaten gewonnen; durchschnittliches ACV 920 k EUR, groesster Deal 2,4 Mio. EUR mit DAX-30-Automobilhersteller
- President's Club 2023, 2024, 2025; Top-Performer DACH 3 Jahre in Folge
- Sales-Cycle auf Enterprise-Niveau von 11 auf 7 Monate reduziert durch Champion-Strategie und C-Level-Mapping in den ersten 4 Wochen
- Mentor fuer 4 Mid-Market-AEs; alle 4 erreichten Quote in den ersten 6 Monaten als Senior-AE

Strategic Account Executive Enterprise

SAP SE • Walldorf, Deutschland • 07/2017 - 12/2021

Strategic Enterprise AE fuer SAP S/4HANA Cloud und SAP Customer Experience in DACH-DAX-40

- Erreichung von 114 % der jaehrlichen ARR-Quota (3,2 Mio. EUR ARR) in 4 von 4 Jahren
- Schliessen eines 5-Jahres-Vertrags ueber 8,4 Mio. EUR ARR mit DAX-30-Industriekonern (groesster S/4HANA-Cloud-Deal DACH H2 2020)
- Cross-Sell SAP Customer Experience auf 14 Bestandskunden umgesetzt; 4,8 Mio. EUR Expansion-ARR in 36 Monaten
- Top-Performer SAP DACH 2019, 2020 und 2021; SAP Hat Trick Award 3 Jahre

Ausbildung

MBA

WHU - Otto Beisheim School of Management, Vallendar • Vallendar, Deutschland • 10/2018 - 09/2020

MBA Business Management • 1,4

B.A. BWL

European Business School (EBS) Wiesbaden • Wiesbaden, Deutschland • 10/2013 - 09/2016

BWL • GPA: 1,8

Fähigkeiten

Salesforce Sales Cloud Enterprise

MEDDPICC + Force Management CotM

Challenger Sale + Insight Selling

Miller Heiman LAMP Strategic Selling

Clari + InsightSquared Revenue Intel

Gong.io + Chorus.ai

Outreach.io Sequencing

Tableau Sales-Dashboards

Pipeline-Coverage 3-4x Disziplin

Projekte

DACH-DAX-40-Strategic-Account-Programm bei Celonis

• 03/2024 - heute

Strategischer Account-Lead fuer 6 DAX-40-Konten; 18,4 Mio. EUR ARR-Pipeline aufgebaut, 11,2 Mio. EUR ARR-Closed in 22 Monaten

Zertifikate

Force Management Command of the Message + MEDDPICC + Buyer Roles

• 10/2025

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant + Advanced Administrator

• 06/2024

Miller Heiman LAMP + Strategic Selling + Conceptual Selling

• 11/2023

Challenger Sale Certified Sales Leader (CEB/Gartner)

• 03/2022

MEDDPICC Mastery (Force Management)

• 09/2020

SAP Certified Application Associate S/4HANA Sales

• 11/2018

Sprachen

Deutsch

Englisch

Franzoesisch

Muttersprache

C2

B2

Stärken

Enterprise-Komplexität

Steuere parallel 11-14 Strategic-Accounts mit durchschnittlich 6,4 Stakeholdern pro Deal; Buyer-Roles in Salesforce gepflegt

C-Level-Zugang

Baue Beziehungen auf CFO-CIO-CRO-Niveau bei DAX-40; durchschnittlich 14 Touchpoints mit CFO pro Mega-Deal vor Closing

Discipline ueber Bauchgefuehl

Halte 3,4-fache Pipeline-Coverage konstant; jeder Forecast-Commit in Clari mit MEDDPICC-Score und Mutual-Action-Plan unterlegt