

Jasmin Roth

Senior Vertriebsleiter (Enterprise DACH)

✉ jasmin.roth@example.de
📍 München, Deutschland
🌐 linkedin.com/in/jasminroth

☎ +49 89 5546 2210
🌐
📄



Profil

Senior Vertriebsleiterin mit MBA (HSG St. Gallen) und 13 Jahren B2B-Vertriebsführung bei SAP SE und Adyen Deutschland. Verantwortet ein 22-Mio.-EUR-ARR-Enterprise-Territorium DACH mit 18 AEs auf 122 % Jahresquota. Konkurrenz-Displacement-Programm über 8,8 Mio. EUR Net New ARR umgesetzt; Promoted 7 Direct Reports in 4 Jahren in Senior-AE oder Manager-Rollen.

Berufserfahrung

Senior Vertriebsleiter Enterprise DACH

Adyen Deutschland GmbH • München, Deutschland • 01/2022 - heute

Verantwortung für Enterprise-Payments-Vertriebsteam DACH mit Fokus auf Retail, FinTech und Marketplaces.

- 18-köpfiges Enterprise-Team auf 122 % der 22 Mio. EUR ARR-Quota geführt, Platz 1 von 5 regionalen Senior Sales Leadern in EMEA
- Wettbewerbs-Displacement-Programm gegen Stripe und Worldline aufgelegt: 12 Logos und 8,8 Mio. EUR Net New ARR über 24 Monate
- Größten Deal der DACH-Region in 2025 abgeschlossen: 7-Jahres-Vertrag über 4,2 Mio. EUR ARR mit Top-3 DACH-Retailer
- 7 Direct Reports zu Senior-AE oder Sales-Manager-Rollen in 4 Jahren entwickelt; Team-Attrition von 24 % auf 8 %
- Quartalsweise Business Reviews mit EMEA-CRO und CFO; Forecast-Accuracy 94 % über 8 Quartale

Vertriebsleiter Mid-Market (DACH)

SAP SE • Walldorf, Deutschland • 06/2017 - 12/2021

Führung des 12-köpfigen Mid-Market-Teams für SAP S/4HANA Cloud in DACH-Industrie.

- 12-köpfiges Team über 3 Jahre konsekutiv über 115 % Quota geführt (Spitze 121 % in FY2020)
- Win-Rate auf Enterprise-Deals durch MEDDPIC-Adoption von 21 % auf 34 % gesteigert
- S/4HANA Greenfield-Programm: 18 Net-New-Logos über 14 Mio. EUR TCV in DACH-Industrie

Senior Account Executive

Siemens AG • München, Deutschland • 08/2012 - 05/2017

Enterprise-Vertrieb von Siemens Digital Industries Software an Automotive- und Maschinenbau-Konzerne.

- 116 % Quote auf 4,8 Mio. EUR Ziel in 2016 erreicht, ausgezeichnet als „Enterprise Sales Champion“
- 8-Mio.-EUR-Mehrjahres-Vertrag mit Tier-1-Automotive-OEM verhandelt
- Cross-Sell von Mentor Graphics in 6 Bestandskonten über strukturierte Tech-Roadmaps

Fähigkeiten

- Enterprise-Sales-Führung
- Konkurrenz-Displacement-Programme
- MEDDPIC-Programm-Adoption
- Forecast-Reviews & Pipeline
- Comp-Plan-Design Enterprise
- Hiring & Manager-Development
- Salesforce Sales Cloud
- C-Level Engagement

Sprachen

Deutsch • Muttersprache
Englisch • C2
Französisch • B2

Stärken

Programmatisches Coaching

Führe Manager-Reviews mit Skill-, Pipeline- und Karriereblock und entwickle messbar zu Sales-Manager-Level

Strategische Klarheit

Definiere ICP, Account-Tiering und Sales-Motion auf Whiteboard-Niveau und ziehe das Team konsequent darauf aus

Verhandlungsstärke

Führe Multi-Million-Vertragsverhandlungen persönlich mit klarem ROI-Modell und Senior-Buyer-Choreographie

Ausbildung

MBA

Universität St. Gallen (HSG) • St. Gallen, Schweiz • 09/2010 - 06/2012

Business Administration • 1,5

B.A. BWL

Universität Mannheim • Mannheim, Deutschland • 10/2006 - 09/2009

BWL • GPA: 1,8

Zertifikate

Challenger Selling Certified Sales Leader

- 10/2024

MEDDPICC Mastery (Force Management)

- 04/2023

Account-Based-Marketing-Zertifikat (ITSMA)

- 11/2021