


Stefan Pohl

Senior Vertriebsmitarbeiter (Mid-Market)

Senior Vertriebsmitarbeiter mit B.Sc. Marketing & Sales (Hochschule Pforzheim) und 8 Jahren B2B-Erfahrung bei SAP SE und Celonis SE. 124 % Quote auf 3,2 Mio. EUR ARR-Jahresziel in 2025, durchschnittlicher Sales-Cycle von 78 auf 54 Tage reduziert. Salesforce Sales Cloud, Challenger Selling und MEDDPICC zertifiziert.

 stefan.pohl@example.de

 +49 711 4892 1500

 Stuttgart, Deutschland



 linkedin.com/in/stefanpohl



Experience

Senior Account Executive (DACH Mid-Market) 03/2023 - heute Celonis SE München, Deutschland

Vertrieb von Process-Mining-Lösungen an Industrieunternehmen mit 500-5.000 Mitarbeitern in DACH.

- 124 % der 3,2 Mio. EUR ARR-Jahresquote 2025 erreicht, Top-Performer-Club-Mitglied 2 Jahre in Folge
- 11 Net-New-Logo-Deals über 180 k EUR ACV abgeschlossen (größter Deal 620 k EUR mit DAX-40-Mittelstandskunden)
- Durchschnittlicher Sales-Cycle von 78 auf 54 Tage durch Mutual-Action-Plans und MEDDPICC-Qualifizierung gekürzt
- Win-Rate auf Deals über 150 k EUR ACV von 22 % auf 34 % durch Executive-Sponsor-Alignment erhöht
- Mentor für 3 Junior-AEs; 2 davon überschritten ihre Quote im ersten Jahr

Account Executive (Industrie & Automotive) 08/2020 - 02/2023 SAP SE Walldorf, Deutschland

Mid-Market-Vertrieb von SAP S/4HANA Cloud an Industrie- und Automotive-Kunden in Süddeutschland.

- 115 % Quote auf 2,4 Mio. EUR ARR-Ziel in 2022 erreicht, 9. Platz von 64 Mid-Market-AEs DACH
- 8 Greenfield-S/4HANA-Implementierungen mit Gesamtvolumen 4,8 Mio. EUR TCV verkauft
- Cross-Sell von SAP Ariba in 14 Bestandskunden über strukturierte QBRs (avg. +84 k EUR ARR)
- Salesforce-Forecast-Accuracy persönlich 91 % über 12 Monate (Team-Schnitt 73 %)

Junior Account Executive 09/2018 - 07/2020 Klarna Deutschland München, Deutschland

B2B-Vertrieb von Klarna Checkout an deutsche E-Commerce-Mittelständler.

- 108 % der 850 k EUR Quote 2019 mit 42 neuen Online-Shops integriert
- Outbound-Cadence-Playbook für 6 Junior-AEs entwickelt
- Conversion-Rate von Discovery zu Demo von 18 % auf 28 % gesteigert

Education

B.Sc. Marketing & Sales

10/2015 - 09/2018

Hochschule Pforzheim

Pforzheim, Deutschland

Marketing & Sales GPA: 2,0

Skills

Salesforce Sales Cloud

MEDDPICC Qualification

Challenger Selling

Mutual Action Plans

Outreach & Salesloft

Pipeline-Forecasting

Executive-Sponsor
Mgmt

ROI-Modelle in Excel

Certificates

Challenger Selling Certified Practitioner

08/2024

MEDDPICC Mastery (Force Management)

02/2024

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

11/2022

Languages

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Französisch	B2

Strengths

Discovery-Tiefe

Führe 90-Minuten-Tech-Discovery mit Pain-Quantifizierung und ROI-Modell statt Standard-Demo

Forecast-Disziplin

Halte Forecast-Accuracy persistent über 90 % durch wöchentliches Deal-Stage-Audit

Mentoring

Coache aktiv Junior-AEs in Discovery-Skills, 2 von 3 über Quote im ersten Jahr