

# Yannik Reichelt

## Strategie Geschäftsentwicklung

Strategie- und Geschäftsentwicklungs-Profi mit 9 Jahren Erfahrung an der Schnittstelle zwischen Corporate Strategy und Sales. Führe GTM-Strategie für ein 240 Mio. € ARR SaaS-Unternehmen; meine Pricing- und Packaging-Modelle haben ASP um 24% gehoben. Vorher Senior Consultant bei McKinsey & Company Deutschland. WHU-MBA, MEDDPICC- und Pragmatic-Institute-zertifiziert. Deutsch Muttersprache, Englisch C2.

✉ [yannik.reichelt@example.de](mailto:yannik.reichelt@example.de)

☎ +49 89 3344 5566

📍 München, Deutschland



🌐 [linkedin.com/in/yannikreichelt](https://linkedin.com/in/yannikreichelt)



## EXPERIENCE

### Leiter Strategie & Geschäftsentwicklung

06/2022 - heute

Celonis SE

München, Deutschland

GTM-Strategie- und Geschäftsentwicklungs-Lead für DACH

- Pricing- und Packaging-Modell für Process-Mining-Plattform entwickelt, ASP um 24% gehoben und Attach-Rate auf 91% bei Core-SKU gesteigert
- GTM-Strategie für Manufacturing-Vertikale verantwortet, 16 Mio. € neue ARR in 18 Monaten generiert
- Quarterly Market Intelligence Programm mit Gartner und Forrester aufgebaut, 4 Analyst-Briefings pro Quartal
- Strategische Partnerschaften mit Accenture DACH und Deloitte verhandelt, 9,2 Mio. € Partner-sourced Pipeline in FY25
- Board-Deck-Owner für GTM-Themen, monatliche Updates an CEO und PE-Investoren (Investmentvolumen 1,2 Mrd. USD)

### Senior Manager Strategie

09/2018 - 05/2022

SAP SE

Walldorf, Deutschland

Corporate Strategy mit Fokus auf Cloud-ERP-GTM

- GTM-Plan für S/4HANA-Cloud-Mid-Market entwickelt, 38 Mio. € neue ARR über 24 Monate generiert
- Pricing-Reform für Manufacturing-Vertikale: ASP um 18% gesteigert ohne Win-Rate-Rückgang
- Wettbewerbs-Intelligence-Programm gegen Oracle und Workday gebaut, in 60% der Enterprise-Pursuits referenziert

### Berater / Senior Berater

10/2016 - 08/2018

McKinsey & Company Deutschland

München, Deutschland

Strategy Consulting mit Fokus auf B2B-Sales-Excellence

- Vier Sales-Excellence-Projekte für DAX-40-Kunden geleitet, durchschnittlich 17% Win-Rate-Hub
- Account-Segmentation-Modell für Industriekonzern entwickelt, in 9 Tochtergesellschaften ausgerollt



## EDUCATION

**MBA**

10/2014 - 09/2016

WHU – Otto Beisheim  
School of Management  
Vallendar, Deutschland

Strategic Management 1,2

### B.Sc. International Business

10/2011 - 09/2014

Universität Mannheim  
Mannheim, Deutschland

International Business

GPA: 1,5



## SKILLS

Markt- &  
Wettbewerbsanalyse

Pricing & Packaging  
Strategie

GTM Strategieentwicklung  
Analyst Relations (Gartner,  
Forrester)

Salesforce Sales Cloud

Excel / Python für  
Modellierung

Account Based Marketing  
Board Decks & Storytelling



## CERTIFICATES

**MEDDPICC  
Practitioner**

08/2024

## Pragmatic Institute - Market

02/2023

## Force Management - Command of the Message

11/2021

## Lean Six Sigma Green Belt

05/2017



### LANGUAGES

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Spanisch	B2



### STRENGTHS

#### Hypothesen- getriebene Tiefe

Baue Markt- und ICP-Modelle mit klaren Annahmen und Sensitivitätsanalysen, die im Board belastbar sind

#### Strategy-to- Execution

Überführe GTM-Strategien in konkrete Sales-Playbooks und Quartalsziele, kein abstraktes McKinsey-Deck