

Helena MEDDIC-Eichinger

Strategic Account Manager Enterprise DACH

Strategic Account Manager mit 12 Jahren DACH-Enterprise-SaaS-Erfahrung bei Salesforce Deutschland, Microsoft Deutschland und Oracle Deutschland. 22 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 142% Quota-Erfuellung ueber 6 DAX-40-Strategic-Accounts (Allianz SE, Munich Re, Bayer AG). MEDDPIC- und Force-Management-zertifiziert; WHU-MBA; President's Club Salesforce EMEA 2024.



helena.eichinger@example.de



+49 89 8826 7714



Muenchen, Deutschland



linkedin.com/in/helena-eichinger



Experience

Strategic Account Manager Enterprise DACH 04/2022 - heute

Salesforce Germany GmbH Muenchen, Deutschland

Strategic-Account-Verantwortung fuer 6 DAX-40-Konzerne (Allianz, Munich Re, Bayer, Henkel, BMW)

- 22 Mio. EUR Renewal- und Expansion-ACV in 2025 bei 142% Quota-Erfuellung; Gross-Retention 100%
- 7-Jahres-Rahmenvertrag mit Allianz SE ueber 14,2 Mio. EUR ACV verhandelt und unterzeichnet
- Multi-Threading mit 11 C-Level-Stakeholdern pro Strategic Account (CEO, CFO, CIO, COO, CHRO)
- Co-Sell mit Accenture DACH, Deloitte und Capgemini, 8,4 Mio. EUR Partner-sourced Pipeline 2025
- President's Club Salesforce EMEA 2024 (Top 1% von 312 SAMs)

Senior Account Manager Enterprise 09/2018 - 03/2022

Microsoft Deutschland GmbH Muenchen, Deutschland

Enterprise-Account-Management im DACH-Cloud-und-AI-Segment (Azure + Dynamics 365)

- 14,2 Mio. EUR ACV-Verantwortung pro FY mit konsistent 125%+ Quota-Erfuellung
- Aufbau von Azure-Co-Sell mit Bechtle AG und NTT DATA, 5,8 Mio. EUR Partner-sourced Bookings
- 5 DAX-40-Cloud-Migrationen multi-threaded ueber 18 bis 36 Monate Sales-Cycle

Account Manager Enterprise 02/2013 - 08/2018

Oracle Deutschland B.V. & Co. KG Muenchen, Deutschland

Account-Management fuer 22 Enterprise-Konten (Database + Fusion Cloud + ERP)

- 8,4 Mio. EUR ACV-Verantwortung pro FY mit 117% Quota-Erfuellung im Durchschnitt
- 3 President's-Club-Qualifikationen Oracle (FY15, FY16, FY17)



Education

MBA 10/2016 - 09/2018

WHU Otto Beisheim School of Management Vallendar
Vallendar, Deutschland

MBA 1,5

B.A. BWL + Sales

10/2010 - 09/2013

EBS Universitaet
Wiesbaden

Wiesbaden, Deutschland

BWL GPA: 1,7

Projects

Allianz-SE-Mehrjahresvertrag Salesforce Financial Services Cloud

08/2024 - heute

7-Jahres-Rahmenvertrag mit Allianz SE, 14,2 Mio. EUR ACV ueber Sales-, Service- und Marketing Cloud; 11 C-Level-Stakeholder

Skills

Salesforce Sales + Service Cloud

MEDDPICC + Force Management

Challenger + Miller Heiman

Clari Forecasting + Gong.io

ZoomInfo + Cognism + LinkedIn Sales Navigator

Mural + Miro Account-Mapping

DocuSign + PandaDoc + Proposify

Tableau + Power BI Account-Analytics

Certificates

Force Management - Command of the Sale

06/2024

MEDDPICC Practitioner Certified

10/2023

Miller Heiman Strategic Selling Practitioner

03/2022

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

08/2020

Languages

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Franzoesisch	C1
Italienisch	B2

Awards

President's Club
Salesforce EMEA 2024
02/2025

Top 1% von 312 Strategic
Account Managern EMEA,
148% Quota-Erfuellung in FY24

Strengths

C-Level-Beziehungen

Pflegt aktive Beziehungen zu
14 C-Level-Stakeholdern ueber
6 DAX-40-Strategic-Accounts
hinweg

Mehrjahres- Vertragsarchitektur

Verhandelt 5- bis 7-Jahres-
Rahmenvertraege mit Tiering,
Pricing-Eskalation und
Renewal-Optionen

Strategische Tiefe

Bringt WHU-MBA und 12 Jahre
Hands-on-Praxis fuer
hypothesengetriebene
Account-Strategien zusammen