

Carolin Pries

Industriekauffrau Vertriebsinnendienst

✉ carolin.pries@example.de • ☎ +49 7940 4567 897 • 📍 Kuenzelsau, Deutschland
🌐 • 🌐 linkedin.com/in/carolin-pries • 📄

Profil

Industriekauffrau Vertriebsinnendienst mit 6 Jahren Berufserfahrung bei Stihl in Waiblingen und Wuerth in Kuenzelsau. Verantwortung fuer 480 Kundenauftraege/Monat in SAP S/4HANA SD und Salesforce CPQ, Auftragsvolumen 14 Mio. EUR/Quartal. Angebotskalkulation fuer 28 EU-Vertriebspartner, Forecast-Mitarbeit Sparte Motorgeraete in Salesforce Sales Cloud. Englisch B2 fuer EU-Distributor-Kommunikation.

Berufserfahrung

- | | |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 08/2022 - heute
Kuenzelsau, Deutschland | Industriekauffrau Vertriebsinnendienst Sparte Schraubtechnik
Adolf Wuerth GmbH & Co. KG
Vertriebsinnendienst Sparte Schraubtechnik + Industrieservice <ul style="list-style-type: none">• Bearbeitung von 480 Kundenauftraegen/Monat in SAP S/4HANA SD und Salesforce CPQ• Auftragsvolumen 14 Mio. EUR/Quartal mit Bearbeitungs-SLA 99,2 % erfuehlt• Angebotskalkulation fuer 28 EU-Vertriebspartner in Salesforce CPQ• Co-Lead Salesforce-CPQ-Rollout, Angebots-Bearbeitungszeit von 5 auf 1,4 Tagen• Vertriebs-Dashboard in Power BI mit 28 KPIs fuer 12 Bereichsleitungen |
| 08/2020 - 07/2022
Waiblingen, Deutschland | Industriekauffrau Vertriebsinnendienst Sparte Motorgeraete
Andreas Stihl AG & Co. KG
Erste Position nach IHK-Abschluss in der Abteilung Vertriebsinnendienst <ul style="list-style-type: none">• Erfassung von 240 Kundenauftraegen/Woche in SAP SD fuer 14 EU-Distributoren• Forecast-Mitarbeit Sparte Motorgeraete in Salesforce Sales Cloud• B2B-AGB-Verhandlung mit 6 Schluessel-Distributoren |

Ausbildung

- | | |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 08/2017 - 07/2020
Waiblingen, Deutschland | Ausbildung Industriekaufmann/-frau (3 J duale Ausbildung IHK)
Andreas Stihl AG & Co. KG & Berufsschule Waiblingen
Industriekaufmann/-frau (IHK) • 1,8 |
| 09/2009 - 06/2017
Waiblingen, Deutschland | Allgemeine Hochschulreife
Kepler-Gymnasium Waiblingen
Abitur • GPA: 2,1 |

Fähigkeiten

- SAP S/4HANA SD Sales + Distribution
- Salesforce CPQ + Sales Cloud
- Microsoft Dynamics 365 CRM
- Angebotskalkulation + Preisstrategie
- Microsoft Power BI Vertriebs-Dashboards
- B2B-Vertrag + AGB-Verhandlung
- DACH
- Microsoft Excel Power Query + Pivot
- Englisch B2-C1
- Wirtschaftskorrespondenz

Projekte

- 01/2024 - 09/2024 **Salesforce-CPQ-Rollout Sparte Motorgeraete fuer 28 EU-Distributoren**
- Co-Lead Rollout Salesforce CPQ fuer 28 EU-Distributoren, Angebots-Bearbeitungszeit von 5 auf 1,4 Tagen reduziert

Zertifikate

- 06/2024 **Salesforce CPQ Specialist**
- 11/2023 **Microsoft Power BI PL-300**
- 09/2022 **SAP SD Anwender-Zertifikat (BME Akademie)**

Sprachen

- | | | |
|---------------|----------|--------------|
| Deutsch | Englisch | Franzoesisch |
| Muttersprache | B2 | B1 |

Stärken

Vertriebsorientierung

Auftragsvolumen 14 Mio. EUR/Quartal mit Bearbeitungs-SLA 99,2 % erfuehlt

Datenanalyse

Vertriebs-Dashboard in Power BI mit 28 KPIs fuer 12 Bereichsleitungen automatisiert

Verhandlungssicherheit

B2B-AGB-Verhandlung mit 14 Schluessel-Distributoren, Rabattstaffel-System mit -2,4 Mio. EUR Skonti-Optimierung