

Tobias Customer-Success-Pfaffenroth



VP Sales DACH

✉ tobiас.pfaffenroth@example.de ☎ +49 89 9914 8826 📍 Muenchen, Deutschland 🌐
👤 linkedin.com/in/tobiaspfaffenroth 📄

Profil

Head of Sales / VP Sales mit 14 Jahren DACH-Enterprise-SaaS-Erfahrung. Hat ARR von 38 Mio. EUR auf 142 Mio. EUR in 5 Fiskaljahren skaliert, Sales-Org von 8 auf 38 FTEs ausgebaut und 4 in Director-Promotionen ueberfuehrt. CAC-Payback von 21 auf 13 Monate optimiert; 36% Partner-sourced Bookings ueber Microsoft, SAP, Accenture DACH und Bechtle AG. WHU-MBA, President's Club Salesforce EMEA VP 2024.

Berufserfahrung

VP Sales DACH 08/2023 - heute

Personio SE Muenchen, Deutschland

VP-Sales-Rolle mit Verantwortung fuer 38-FTE-Sales-Org ueber DACH und Schweiz

- ARR von 68 Mio. EUR auf 142 Mio. EUR in 22 Monaten skaliert (CAC-Payback 21 auf 13 Monate)
- Sales-Org von 14 auf 38 FTEs ausgebaut, 4 in Director-/Senior-Manager-Promotionen ueberfuehrt
- Forecast-Genauigkeit unter 4% Abweichung in Clari ueber 6 Quartale; Best-in-Class im EMEA-Benchmark
- Co-Sell-Programm mit Microsoft Deutschland, SAP und Accenture DACH, 36% Partner-sourced Bookings
- President's Club Salesforce EMEA VP 2024 (Top 3% von 38 Sales-VPs EMEA)

Head of Sales DACH 02/2019 - 07/2023

HubSpot Germany GmbH Berlin, Deutschland

Head-of-Sales-Rolle ueber 4 Sales-Teams (SDR + SMB + Mid-Market + Enterprise)

- ARR von 38 Mio. EUR auf 96 Mio. EUR in 4 FY skaliert mit 122%+ jaehrlicher Quota-Erfuellung
- 9 First-Line-Promotions in 4 Jahren orchestriert; 3 zur Head-of/Director-Rolle extern befoerdert
- Co-Sell-Motion mit Bechtle, Plaut/Adesso und Capgemini, 9,2 Mio. EUR Partner-sourced Pipeline 2022

Sales Director / Senior Sales Manager 10/2011 - 01/2019

Salesforce Germany GmbH Muenchen, Deutschland

Sales-Leadership-Stationen bei Salesforce ueber 8 Jahre

- First-Line-Lead 2014, Senior Manager 2016, Director 2018; jede Stufe mit 115%+ Quota-Erfuellung
- 5 First-Line-Promotions als Director ueberfuehrt; ARR-Pipeline von 22 Mio. EUR auf 48 Mio. EUR skaliert

Fähigkeiten

Salesforce Sales + Service Cloud

Clari Forecasting + Gong.io

MEDDPICC + Force Management + Challenger

Tableau + Power BI Sales Analytics

ZoomInfo + Cognism + LinkedIn Sales Navigator

Mural + Miro Account-Mapping

DocuSign + PandaDoc + Proposify

OKR-Frameworks + Lattice Performance

Zertifikate

Force Management - Command of the Sale
05/2024

MEDDPICC Practitioner Certified
11/2023

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant
08/2022

Ausbildung

MBA 10/2013 - 09/2015
WHU Otto Beisheim School of Management Vallendar
Vallendar, Deutschland
MBA 1,5

B.A. BWL + Sales 10/2007 - 09/2010
EBS Universitaet Wiesbaden Wiesbaden, Deutschland
BWL + Sales GPA: 1,7

Projekte

DACH-Sales-Org-Skalierung Personio SE 06/2024 - heute

Sales-Org von 14 auf 38 FTEs in 18 Monaten ausgebaut, 4 First-Line-Promotions, ARR +112%

Challenger Sale Methode (CEB/Gartner)

02/2020

Sprachen

Deutsch Muttersprache
Englisch C2
Franzoesisch C1
Spanisch B2

Auszeichnungen

President's Club Salesforce
EMEA VP 2024
03/2025

Top 3% von 38 Sales-VPs EMEA, 134% Team-Quota-Erfuellung und 132% NRR in FY24

Stärken

Skalierungs-Routine

Hat 3 SaaS-Sales-Orgs von Sub-50M auf 100M-EUR+ARR skaliert mit klaren Hiring-, Onboarding- und Compensation-Plans

Forecast-Reife

Liefert Forecast-Genauigkeit unter 4% Abweichung in Clari ueber 8 Quartale; vom CRO als Benchmark referenziert

Talentpipeline-Bauer

Hat 9 First-Line-Promotions in 5 Jahren orchestriert; 3 zur VP/Head-of-Sales-Rolle ausserhalb