

# Olaf Pöhler

## Account Executive (Mid-Market DACH)

✉ olaf.poebler@example.de

☎ +49 30 7755 8841

📍 Berlin, Deutschland



🌐 linkedin.com/in/olafpoebler



### PROFIL

Account Executive mit M.Sc. Marketing & Sales (Goethe-Universität Frankfurt) und 7 Jahren B2B-SaaS-Vertriebserfahrung bei Stripe DACH und Klarna Deutschland. 128 % der Jahresquota auf 2,8 Mio. EUR ARR in 2025; durchschnittlicher Sales-Cycle von 72 auf 48 Tage reduziert. MEDDPICC und Challenger Selling zertifiziert.

### BERUFSERFAHRUNG

#### Account Executive (Mid-Market DACH)

Stripe Payments Germany GmbH

Mid-Market-AE für Stripe-Zahlungslösungen an deutsche E-Commerce- und SaaS-Mittelständler.

📅 08/2022 - heute 📍 Berlin, Deutschland

- 128 % der 2,8 Mio. EUR ARR-Quota 2025 erreicht, Top-5-AE in EMEA-Mid-Market-Cohort von 38
- 14 Net-New-Logo-Deals über 80 k EUR ACV abgeschlossen (größter Deal 480 k EUR mit deutschem Top-10-Online-Retailer)
- Durchschnittlicher Sales-Cycle von 72 auf 48 Tage durch Mutual-Action-Plans und Co-Sell mit Shopify reduziert
- Win-Rate auf Deals über 100 k EUR ACV von 26 % auf 38 % via MEDDPICC-Adoption gesteigert
- Cross-Sell von Stripe Tax und Stripe Connect in 9 Bestandskunden; +680 k EUR ARR

#### Senior Account Executive

Klarna Deutschland

Mid-Market-Vertrieb von Klarna Checkout und K1-Business-Karten an deutsche E-Commerce-Mittelständler.

📅 02/2020 - 07/2022 📍 München, Deutschland

- 119 % Quote auf 1,6 Mio. EUR ARR-Ziel 2021 erreicht, Top-10-AE in DACH-Cohort
- Greenfield-Implementierungen bei 22 deutschen E-Commerce-Mid-Market-Händlern
- Pipeline-Coverage persönlich konstant über 4,2x über 8 Quartale

#### Account Executive (SMB)

HubSpot Germany GmbH

SMB-AE für HubSpot Marketing Hub und Sales Hub in DACH.

📅 09/2018 - 01/2020 📍 Berlin, Deutschland

- 116 % Quote auf 720 k EUR Ziel in 2019 erreicht
- 84 SMB-Konten erschlossen mit durchschnittlich 8,5 k EUR ACV

### AUSBILDUNG

#### M.Sc. Marketing & Sales

Goethe-Universität Frankfurt

📅 09/2016 - 06/2018

📍 Frankfurt am Main, Deutschland

Marketing & Sales • 1,7

#### B.A. BWL

Universität Mannheim

📅 10/2013 - 09/2016

📍 Mannheim, Deutschland

BWL • GPA: 2,0

### FÄHIGKEITEN

Salesforce Sales Cloud

MEDDPICC Qualification

Challenger Selling

Mutual Action Plans

Outreach & Salesloft

Pipeline-Forecasting

Co-Sell mit Tech-Partnern

ROI-Modelle / Business Cases

### ZERTIFIKATE

#### MEDDPICC Mastery (Force Management)

📅 05/2024



#### Challenger Selling Certified Practitioner

📅 09/2023



#### Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

📅 02/2022



## SPRACHEN

---

Deutsch	<input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Englisch	<input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/>
Italienisch	<input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/>

## STÄRKEN

---

### Disziplinierte Discovery

Führe 60-Minuten-Tech-Discovery mit Pain-Quantifizierung und ROI-Modell statt Demo-First-Ansatz

### Co-Sell-Fähigkeit

Orchestriere Tech-Partner und Channel sauber in den Deal-Cycle und beschleunige Cycle-Time messbar

### Pipeline-Hygiene

Halte Salesforce-Pipeline auf Hygiene-Score über 95 und liefere Forecast-Accuracy persistent über 90 %