

Vivien VP-Revenue-CRO-Sigwart

Chief Revenue Officer DACH + EMEA

vivien.vp.revenue.cro.sigwart@example.de • +49 89 5000 1234 • Muenchen, Deutschland •
linkedin.com/in/vivien-vp-revenue-cro-sigwart •

Profil

VP Sales / Chief Revenue Officer mit 17 Jahren B2B-SaaS- und Cloud-Vertriebsleitungserfahrung von Account Executive bis CRO bei Personio SE und HubSpot DACH, zuletzt CRO einer Series-D-DACH-Scale-Up mit 64 Mio. EUR ARR. Skalierte zwei Sales-Organisationen von 18 auf 84 GTM-Mitarbeiter, fuehrte Personio von 22 auf 64 Mio. EUR ARR in 30 Monaten und erreichte 124 % Plan-Attainment 4 Jahre in Folge. Karriereziel: CRO oder Chief Commercial Officer bei einer Series-C/-/D-DACH-SaaS-Scale-Up oder spaeter IPO-Vorbereitung 2027.

Berufserfahrung

Chief Revenue Officer DACH + EMEA

01/2023 - heute

Personio SE

Muenchen, Deutschland

CRO DACH + EMEA mit voller GTM-Verantwortung (Sales, Sales Engineering, Customer Success, Revenue Operations, Sales Enablement) fuer 84 GTM-Mitarbeiter

- ARR von 22 auf 64 Mio. EUR in 30 Monaten skaliert (+191 %); 124 % Plan-Attainment in 2024 und 2025
- GTM-Team von 38 auf 84 erweitert; 22 Senior-AEs aus Salesforce, HubSpot und Microsoft DACH in 24 Monaten rekrutiert
- Sales-Org auf 4 Segmente (SMB-Velocity, Mid-Market, Enterprise, Strategic) und 3 GTM-Motions (Inbound-PLG, Outbound, Channel) designed; Productivity pro AE +28 %
- Voluntary-Attrition von 22 % auf 6 % gesenkt durch Karriere-Pfade, MBO-Comp-Plans und 1:1-Coaching-Programm
- Quartals-Forecast-Accuracy vor Personio-Board konstant 94-97 % gehalten; Sensitivity-Analysen in Clari mit MEDDPICC-Scoring

VP Sales DACH

06/2018 - 12/2022

HubSpot Germany GmbH (HubSpot DACH)

Berlin, Deutschland

VP Sales DACH mit Verantwortung fuer 64 GTM-Mitarbeiter und 38 Mio. EUR ARR

- HubSpot DACH von 14 auf 38 Mio. EUR ARR in 4 Jahren skaliert; 118 % Plan-Attainment in 4 von 4 Jahren
- GTM-Team von 22 auf 64 Mitarbeiter erweitert; 12 SDRs zu Senior-AEs in 18 Monaten entwickelt
- Sales-Productivity Quote pro AE von 480 k EUR auf 720 k EUR ARR pro Jahr (+50 %) gehoben
- Channel-Programm mit Bechtle AG und NTT DATA aufgebaut; 18 Mio. EUR Partner-influenced ARR ueber 4 Jahre
- HubSpot DACH zum hoechst-wachsenden HubSpot-Standort weltweit ueber 4 Quartale 2021-2022 entwickelt

Director Sales Enterprise + Sales Manager

08/2008 - 05/2018

Salesforce Deutschland GmbH

Muenchen, Deutschland

Karriereaufstieg von Account Executive ueber Sales Manager zum Director Sales Enterprise DACH

- Account Executive (2008-2011): 132 % Quotenerfuellung; President's Club 2010 und 2011
- Sales Manager Mid-Market (2011-2015): 14-AE-Team auf 122 % Quote 4 Jahre in Folge gefuehrt
- Director Sales Enterprise DACH (2015-2018): 28-AE-Org skaliert; ARR von 24 auf 48 Mio. EUR verdoppelt

Ausbildung

MBA

09/2009 - 06/2011

London Business School (LBS)

London, Vereinigtes Koenigreich

MBA Strategic Management

1,3

B.A. BWL

10/2002 - 09/2005

WHU - Otto Beisheim School of Management, Vallendar

Vallendar, Deutschland

BWL

GPA: 1,5

Fähigkeiten

| | | | | |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Sales-Org-Design + Territory- Planning | • MEDDPICC + Force Management CotM | Sales-Comp-Plans + SPIFFs + Quota- Setting | Sales-Forecasting + Clari Revenue Intelligence | Salesforce Sales Cloud + Pardot + CPQ |
| GTM-Strategie + ICP-Definition + ABM | • Sales-Recruiting + Onboarding + Ramp-Plans | • Board- und Investor-Reporting auf C-Level | • PLG + Hybrid-GTM + Channel-Strategie | |

Projekte

ARR-Skalierung 22 zu 64 Mio. EUR bei Personio SE

01/2023 - heute

Als CRO Personio SE von 22 auf 64 Mio. EUR ARR in 30 Monaten skaliert; GTM-Team von 38 auf 84 erweitert, Sales-Productivity-Quote pro AE +28 % gehoben

Zertifikate

Force Management Command of the Message + MEDDPICC + Buyer Roles + Solution Selling 10/2025

Pavilion CRO School (Pavilion Executive Sales Leadership) 06/2024

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant + Service Cloud Consultant 11/2022

Miller Heiman LAMP + Strategic Selling + Conceptual Selling + Negotiate Successfully 08/2020

MEDDPICC Mastery (Force Management) 03/2017

Challenger Sale Certified Sales Leader (CEB/Gartner) 11/2013

BVDS Bundesverband der Vertriebsmanager 06/2011

Sprachen

| | |
|--------------|---------------|
| Deutsch | Muttersprache |
| Englisch | C2 |
| Franzoesisch | C1 |
| Italienisch | B2 |

Stärken

Org-Architektur

Design Sales-Orgs nach Segmentation (SMB-Mid-Enterprise), Channel und Spezialisierung (Hunter-Farmer-Splits); 3 Org-Redesigns mit messbarer Productivity-Steigerung +24-32 %

Forecast-Disziplin auf C-Level

Halte Quartals-Forecast-Accuracy 94-97 % vor Board; jeder Forecast-Call mit MEDDPICC-Scoring und Sensitivity-Analyse in Clari unterlegt

Talent-Magnet

Recrutete 22 Senior-AEs und 6 Sales-Manager aus Salesforce, HubSpot und Microsoft DACH in 24 Monaten; Voluntary-Attrition 6 % vs. DACH-SaaS-Schnitt 22 %