



Friedrich Inside-Sales-Steinhuber

Sales Development Representative DACH

✉ friedrich.steinhuber@example.de

☎ +49 89 4471 8826

📍 Muenchen, Deutschland



🌐 linkedin.com/in/friedrichsteinhuber



PROFIL

Sales Development Representative mit 2,5 Jahren B2B-SaaS-Outbound bei Personio SE Muenchen und Celonis SE. 148 SQLs in 2025 bei 124% Quota-Erfuellung, 3,2 Mio. EUR generierte Pipeline und Reply-Rate von 4,8% auf 8,9% mit ZoomInfo-Intent gehoben. SPIN Selling Mastery und HubSpot Sales Pro zertifiziert mit klarem Pfad in Richtung Mid-Market-AE 2026.

BERUFSERFAHRUNG

Sales Development Representative DACH 06/2024 - heute

Personio SE Muenchen, Deutschland

Outbound-SDR im DACH-Mid-Market-Team mit Fokus auf Manufacturing und Professional Services

- 148 SQLs in 2025 bei 124% Quota-Erfuellung; 3,2 Mio. EUR generierte Pipeline ueber 12 Monate
- Reply-Rate auf Outbound von 4,8% auf 8,9% durch ZoomInfo-Intent und LinkedIn-Trigger gehoben
- 70+ qualifizierte Touches pro Tag konsistent ueber 12 Monate (Cold Call + Email + LinkedIn)
- Co-Pilot in 38 Live-Discovery-Calls mit Senior-AEs unter SPIN-Selling-Coaching
- Salesforce-Hygiene fuer 6.400 Accounts; Dubletten-Quote von 14% auf 3% reduziert

Junior SDR 10/2023 - 05/2024

Celonis SE Muenchen, Deutschland

Junior-SDR-Rolle im DACH-Enterprise-Outbound-Team

- 86 SQLs in 8 Monaten bei 112% Quota-Erfuellung als Junior-SDR
- Outreach.io-Sequence-Tests durchgefuehrt, beste Variante mit 11,4% Reply-Rate produktiviert
- HubSpot Sales Pro und SPIN Selling Mastery in den ersten 4 Monaten zertifiziert

AUSBILDUNG

B.A. Internationale BWL 10/2020 - 09/2023

HSBA Hamburg School of Business Administration Hamburg, Deutschland

Internationale BWL GPA: 2,1

FÄHIGKEITEN

- Outreach.io Sequencing
- LinkedIn Sales Navigator
- Gong.io Call Reviews
- SalesLoft Cadence
- Salesforce Sales Cloud
- SPIN + MEDDIC
- Design
- HubSpot Sales Pro
- Discovery
- Cognism + ZoomInfo +
- Apollo.io

PROJEKTE

Outbound-Playbook-Refresh bei Personio SE 01/2025 - heute

Neues 7-Touch-Outreach-Sequence-Modell mit Loom-Video und Cognism-Intent-Trigger; SDR-Team-Reply-Rate +52%

ZERTIFIKATE

SPIN Selling Mastery (Huthwaite) 04/2025

MEDDIC Sales Methodology Certified

01/2025

HubSpot Sales Pro Certified

02/2024

SPRACHEN



Deutsch

Muttersprache

Englisch

C1

Franzoesisch

B2

STÄRKEN



Cadence-Disziplin

Fahrt 70+ qualifizierte Touches pro Tag konsistent ueber 4 Wochen-Sprint-Zyklen hinweg

Personalisierungs-Handwerk

Spiegelt 10-K-Reports, LinkedIn-Posts und Trigger-Events in jeder ersten E-Mail wider

Saubere Discovery

Wendet SPIN-Selling und MEDDIC-Mini-Framework in jedem Discovery-Call konsequent an