

Anne-Sophie Channel-Partner-Stadelmaier

Senior Channel Partner Sales Manager DACH

✉ anne.sophie.channel.stadelmaier@example.de +49 6196 477 11 22

📍 Eschborn, Deutschland 🌐

🌐 linkedin.com/in/anne-sophie-channel-stadelmaier 📄



PROFIL

Channel Partner Sales Manager mit 9 Jahren B2B-Channel-Vertriebserfahrung bei Cisco DACH und Microsoft Deutschland mit Fokus auf Tier-1- und Tier-2-Reseller im DACH-Mittelstand und Enterprise. Erreichte 132 % Quotenerfüllung auf 8,4 Mio. EUR Partner-influenced ARR und baute Partner-Network von 28 auf 64 zertifizierte Reseller in 24 Monaten. Karriereziel: Director Channel-Partner DACH oder VP Partner-Ecosystem bei einem Cloud-Player 2026.

BERUFSERFAHRUNG

Senior Channel Partner Sales Manager DACH

Cisco Systems Germany GmbH (Cisco DACH)

Senior Channel Partner Manager fuer Tier-1- und Tier-2-Reseller in DACH (Bechtle, NTT DATA, Computacenter, Cancom)

📅 06/2022 - heute 📍 Eschborn, Deutschland

- 132 % Erfuellung der jaehrlichen Partner-influenced ARR-Quota (8,4 Mio. EUR Net New ARR) in 2024 und 2025
- Partner-Network von 28 auf 64 zertifizierte Reseller in 24 Monaten skaliert; davon 14 Tier-1-Bechtle-NTT-Computacenter-Cancom-Partner
- Partner-Sales-Productivity Quartal-zu-Quartal +28 % gehoben durch 11-modulen Enablement-Programm fuer 14 Tier-1-Reseller
- 12 Co-Sell-Mega-Deals ueber 500 k EUR ACV mit Bechtle und NTT DATA in 18 Monaten gewonnen
- MDF-Budget von 1,8 Mio. EUR mit durchschnittlichem ROI 4,2x auf Co-Marketing-Programme gemanagt

Channel Partner Manager Mittelstand DACH

Microsoft Deutschland GmbH

Channel Partner Manager fuer Microsoft-Partner-Network (MPN) im DACH-Mittelstand

📅 03/2018 - 05/2022 📍 Muenchen, Deutschland

- 118 % Quotenerfuellung auf 4,2 Mio. EUR Partner-influenced ARR in 4 von 4 Jahren
- Partner-Network von 14 auf 38 Gold- und Silver-Partner skaliert; davon 8 Mittelstands-spezialisierte Partner
- Co-Sell-Programm Microsoft Azure + Partner-Loesungen mit 28 Mittelstandskunden umgesetzt; 1,4 Mio. EUR Expansion-ARR
- MDF-Budget von 680 k EUR mit ROI 3,8x auf Co-Marketing- und Eventprogramme gemanagt

PROJEKTE

DACH-Tier-1-Partner-Enablement-Programm bei Cisco

📅 01/2024 - heute

Lead eines 11-modulen Enablement-Programms fuer 14 Tier-1-Reseller; Partner-Sales-Productivity Quartal-zu-Quartal +28 % gehoben

AUSBILDUNG

MBA

Hertie School of Governance Berlin

📅 10/2019 - 09/2021 📍 Berlin, Deutschland

MBA Strategic Management • 1,3

B.A. BWL + International Business

HSG Universitaet St. Gallen

📅 10/2012 - 09/2015 📍 St. Gallen, Schweiz

BWL + International Business • GPA: 1,7

FÄHIGKEITEN

Salesforce Partner Community + PRM

HubSpot Partner Program

Channel-Partner-Enablement

MDF / Co-Marketing-Programme

Deal-Registration + Lead-Sharing

Allbound + Crossbeam Ecosystem

Tableau Partner-Dashboards

MEDDPICC fuer Channel-Deals

Tier-1-/Tier-2-Partner-Strategie

ZERTIFIKATE

Salesforce Partner Community + PRM Certified

📅 11/2025 📄

Cisco Certified Channel Sales Specialist (CCCS)

📅 06/2024 📄

MEDDPICC Mastery (Force Management)

📅 11/2022 📄

Microsoft Certified Partner Solution Sales

📅 08/2021 📄

Challenger Sale Certified Sales Leader (CEB/Gartner)

📅 03/2020 📄

BDU Bundesverband Deutscher Unternehmensberater Sales Sektion

📅 11/2018 📄

SPRACHEN

Deutsch	● ● ● ○ ○
Englisch	● ● ● ● ●
Franzoesisch	● ● ● ● ○
Italienisch	● ● ● ● ○

STÄRKEN

Partner-Vertrauen aufbauen

Halte quartalsweise QBRs mit jedem Tier-1-Partner; durchschnittlich 6,4 Touchpoints pro Partner-Geschaeftsleitung pro Quartal

Co-Selling-Disziplin

Steuere parallel 22-28 aktive Co-Sell-Opportunities ueber 14 Tier-1-Partner; Salesforce Deal-Registration in 100 % der Faelle

MDF-Effizienz

Plane MDF-Budget mit Partner-Marketing-Manager pro Quartal; durchschnittlicher ROI 4,2x auf MDF-Co-Marketing-Programme