

Marco Brender

Vertriebsleiter (DACH Mid-Market)

✉ marco.brender@example.de
📍 München, Deutschland
🌐 linkedin.com/in/marcobrender

☎ +49 89 7732 4150
🌐
📄



Profil

Vertriebsleiter mit MBA (WHU – Otto Beisheim School of Management) und 10 Jahren B2B-Vertriebserfahrung bei Personio SE und HubSpot DACH. Führt aktuell ein 14-köpfiges DACH-Mid-Market-Team auf 114 % der 12,4 Mio. EUR ARR-Jahresquota. Sales-Cycle von 84 auf 58 Tage reduziert und Win-Rate von 24 % auf 36 % gesteigert.

Berufserfahrung

Vertriebsleiter DACH Mid-Market

Personio SE • München, Deutschland • 02/2023 - heute

Führung des 14-köpfigen Mid-Market-Vertriebsteams für HR-Software-Lösungen in DACH-Mittelstand.

- DACH-Team auf 114 % der 12,4 Mio. EUR ARR-Quota geführt, Platz 1 von 4 regionalen Vertriebsleitern in 2025
- Team von 8 auf 14 AEs skaliert; 10 von 12 Neueinstellungen erreichten die Quote in den ersten 6 Monaten
- Durchschnittlicher Sales-Cycle von 84 auf 58 Tage durch Mutual-Action-Plan-Programm und Executive-Sponsor-Modell reduziert
- Win-Rate auf Deals über 80 k EUR ACV von 24 % auf 36 % via MEDDPICC-Adoption gesteigert
- Voluntary-Attrition im Team von 28 % auf 7 % über 18 Monate durch Comp-Redesign und Karriere-Pfade gesenkt

Senior Sales Manager (Mid-Market DACH)

HubSpot Germany GmbH • Berlin, Deutschland • 07/2019 - 01/2023

Führung eines 7-köpfigen DACH-Mid-Market-Teams.

- 7-köpfiges Team auf 118 % der 6,8 Mio. EUR ARR-Quota geführt
- 5 AEs in 3 Jahren zu Senior- oder Manager-Rollen entwickelt
- Pipeline-Coverage von 2,8x auf 3,9x über 4 Quartale erhöht

Senior Account Executive

SAP SE • Walldorf, Deutschland • 08/2016 - 06/2019

Mid-Market-Vertrieb von SAP S/4HANA Cloud an deutsche Mittelständler.

- 121 % Quote auf 3,2 Mio. EUR ARR-Ziel in 2018 erreicht
- Greenfield-Implementierungen bei 12 neuen Mid-Market-Kunden
- Mentor für 4 Junior-AEs, davon 3 zu Senior-AE befördert

Ausbildung

MBA

WHU – Otto Beisheim School of Management

Vallendar, Deutschland

09/2014 - 06/2016

Business Administration • 1,6

Fähigkeiten

- Sales-Team-Führung
- MEDDPICC Programm-Adoption
- Salesforce Sales Cloud
- Pipeline-Forecasting & Reviews
- Hiring & Ramp-Programme
- Comp-Plan-Design
- Mutual Action Plans
- Power BI Sales-Dashboards

Sprachen

Deutsch • Muttersprache

Englisch • C2

Französisch • B2

Stärken

Team-Coaching

Führe 1:1s mit Pipeline-, Skill- und Karriere-Block und entwickle messbar zu Senior-AE in 18 Monaten

Forecast-Disziplin

Halte Forecast-Accuracy stabil über 88 % durch wöchentliche Deal-Review-Kadenz

Change-Management

Führe methodische Wechsel (MEDDPICC, Challenger) mit klarer Adoption-Roadmap und Erfolgsmessung ein

B.A. BWL

Universität zu Köln • Köln, Deutschland • 10/2010 - 09/2013

BWL • GPA: 1,9

Zertifikate

Challenger Selling Certified Sales Leader

- 03/2024

MEDDPICC Mastery (Force Management)

- 09/2022

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

- 11/2021