

ANDREAS REINHOLD

VERTRIEBSMITARBEITER (PRAKTIKANT)

CONTACT

✉ andreas.reinhold@example.de

☎ +49 89 45217890

🏠 München, Deutschland

🌐 andreasreinhold.de

👤 linkedin.com/in/andreasreinhold



AUSBILDUNG

B.A. BWL (laufend)

10/2023 - 09/2026

Ludwig-Maximilians-
Universität München (LMU)

München, Deutschland

Betriebswirtschaftslehre

GPA: 1,7

FÄHIGKEITEN

- HubSpot Sales Hub
- LinkedIn Sales Navigator
- Salesloft Outbound
- Cadence
- Cognism / ZoomInfo
- Salesforce CRM Basics
- SPIN Selling Grundlagen
- Excel & Pipeline-Reporting
- PowerPoint Sales Decks

ZERTIFIKATE

HubSpot Sales Software
Certification

11/2025

PROFIL

B.A.-Student BWL an der LMU München (Note 1,7) mit zwei Vertriebspraktika bei HelloFresh SE und Personio SE. Praktische Erfahrung im SDR-Outbound mit HubSpot Sales Hub und LinkedIn Sales Navigator: 118 % der Praktikums-Pipelineziele erreicht und 42 qualifizierte Discovery-Calls in 6 Monaten gebucht. HubSpot Sales Software zertifiziert.

BERUFSERFAHRUNG

Praktikant Inside Sales (DACH SMB)

09/2025 - 02/2026

Personio SE

München, Deutschland

6-monatiges Pflichtpraktikum im SMB Sales Development Team mit HubSpot und Salesloft.

- 118 % des Pipelineziels (612 k EUR generierter SQL-Wert) durch 9-stufige Multichannel-Sequenz erreicht
- 42 qualifizierte Discovery-Calls gebucht mit Account Executives für DACH-SMB-Mittelstandsfirmen
- E-Mail-Antwortrate von 12 % auf 24 % verdoppelt durch personalisierte Branchen-Hooks und LinkedIn Voice Notes
- Salesforce CRM-Daten für 380 Leads bereinigt; Datenqualität laut Sales-Ops-Review von 71 % auf 94 % verbessert

Werkstudent B2B Sales

03/2025 - 08/2025

HelloFresh SE

Berlin, Deutschland

Werkstudentenrolle im B2B-Office-Catering-Team; Outbound-Akquise von Mittelstandskunden.

- 21 Neukunden für HelloFresh Office Boxes mit Pipeline-Beitrag 84 k EUR ARR akquiriert
- Cognism-basierte Account-Liste mit 320 priorisierten Mittelstandsfirmen in Berlin-Brandenburg erstellt
- Wöchentliche LinkedIn-Outreach-Kampagne mit 18 % Annahmquote, 6 Punkte über Team-Schnitt
- Co-Präsentation auf B2B-Trade-Day mit 4 daraus gewonnenen Discovery-Calls

LinkedIn Sales Navigator Core Certification

07/2025

SPIN Selling Foundations (Huthwaite)

04/2025

SPRACHEN

Deutsch Muttersprache

Englisch C1

Französisch B2

STÄRKEN

Lernbereitschaft

Schließe parallel zum Studium
aktiv DACH-Vertriebszertifikate
(HubSpot, SPIN, LinkedIn) ab

Strukturiertes Outbound

Arbeite mit klaren Touch-Plänen
und dokumentiere jede Aktivität
sauber in HubSpot

Kommunikationsstärke

Moderiere Discovery-Calls auf
Deutsch und Englisch und höre
aktiv zu, statt zu pitch

PROJEKTE

JuniorVertrieb.de Blog

01/2026 - 03/2026

Persönlicher Blog zu DACH-SaaS-Vertrieb mit 18 Artikeln und 2.400 monatlichen Lesern