

Maximilian SMB-Channel-Brunner

Channel Partner Account Manager DACH

maximilian.brunner@example.de

+49 89 7714 6628

Muenchen, Deutschland

linkedin.com/in/maximilianbrunner

Profil

Channel Partner Account Manager mit 9 Jahren DACH-Channel-Sales bei Microsoft Deutschland, SAP SE und Cisco DACH. 12,4 Mio. EUR Partner-sourced Pipeline in 2025 mit Accenture DACH, Bechtle AG, Computacenter und NTT DATA. Co-Sell-Win-Rate von 32% auf 47% durch MEDDPICC-Partner-Pipeline-Reviews; Salesforce PRM in 5 Monaten ausgerollt mit 96% Attribution-Genauigkeit.

Berufserfahrung

Channel Partner Account Manager DACH

Microsoft Deutschland GmbH, Muenchen, Deutschland

02/2022 - heute

Channel-Sales-Verantwortung fuer 22 DACH-Tier-1- und -Tier-2-Partner (Accenture, Bechtle, NTT DATA)

- 12,4 Mio. EUR Partner-sourced Pipeline in 2025 mit Accenture DACH, Bechtle AG und Computacenter
- Co-Sell-Win-Rate von 32% auf 47% durch MEDDPICC-Partner-Pipeline-Reviews gehoben
- Salesforce PRM in 5 Monaten ausgerollt; Attribution-Genauigkeit auf 96% gehoben
- 22-Partner-Tiering-Modell mit Microsoft Partner Center, Crossbeam und Reveal aufgebaut
- MDF-Allokation ueber 1,4 Mio. EUR pro FY mit ROAS-Tracking pro Co-Marketing-Initiative

Partner Sales Manager DACH

SAP SE, Walldorf, Deutschland, 08/2018 - 01/2022

Partner-Sales-Rolle im DACH-Manufacturing-und-Tier-1-Automotive-Segment

- 8,2 Mio. EUR Partner-sourced ACV pro FY mit Plaut/Adesso, Capgemini und NTT DATA
- Joint-Go-to-Market-Plaene mit 4 Tier-1-SI-Partnern, Co-Sell-Pipeline +52% in 18 Monaten

Channel Account Executive

Cisco Systems DACH, Garching b. Muenchen, Deutschland

03/2016 - 07/2018

Channel-Account-Rolle im DACH-Mid-Market-Networking-Segment

- 4,8 Mio. EUR Partner-sourced ACV pro FY mit Bechtle und Computacenter
- Cisco Premier Partner Recertification fuer 8 DACH-Reseller koordiniert

Fähigkeiten

Salesforce PRM + Sales Cloud

Microsoft Partner Center + Dynamics 365

MEDDPICC + Force Management

Crossbeam + Reveal (PRM-Mapping)

ZoomInfo + Cognism + LinkedIn Sales Navigator

Tableau + Power BI Partner Analytics

DocuSign + PandaDoc

Mural + Miro Partner-Mapping

Zertifikate

MEDDPICC Practitioner Certified

, 10/2024

Microsoft Certified: Sales Operations Specialist

, 06/2023

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant

, 02/2022

Ausbildung

M.Sc. Sales Management

EBS Universitaet Wiesbaden, Wiesbaden, Deutschland

10/2014 - 09/2016

Sales Management, 1,8

B.A. BWL + IT

FH Wedel, Wedel, Deutschland, 10/2010 - 09/2013

BWL + IT, GPA: 1,9

Projekte

Microsoft DACH Partner-Tiering-Modell

, 06/2024 - heute

22-Partner-Tiering mit Microsoft Partner Center, Crossbeam und Reveal aufgebaut; Top-Tier-Partner-ACV +38%

Stärken

Partner-Empathie

Pflegt Beziehungen ueber Partner-Sales, -Pre-Sales und -Geschaeftsfuehrung bei 22 DACH-Partnern

Programm-Skalierung

Baut Partner-Tiering, MDF-Allokation und PRM-Hygiene als operative Programme statt Ad-hoc-Initiativen auf

Attribution-Disziplin

Misst Co-Sell-Pipeline in Crossbeam/Reveal mit 96% Attribution-Genauigkeit ueber 4 Quartale hinweg

Force Management - Command of the Sale

, 08/2020

Sprachen

Deutsch, Muttersprache

Englisch, C2

Franzoesisch, B2