

Christian Meyer

Vertriebsmitarbeiter

KONTAKT

christian@example.com
Berlin

KENNTNISSE

- Neukundenakquise
- Beratungsorientierter Verkauf
- Verhandlungsführung
- CRM (Salesforce, HubSpot)
- Key-Account-Betreuung
- Präsentationen und Demos
- Führerschein Klasse B und Reisebereitschaft
- Vertriebsplanung und Forecast

PROFIL

Vertriebsmitarbeiter im B2B-Außendienst mit 8 Jahren Erfahrung im Verkauf von Software an den Mittelstand. Zielerreichung im Schnitt 118 %, 45 Neukunden in Berlin-Brandenburg in 18 Monaten gewonnen.

BERUFSERFAHRUNG

Vertriebsmitarbeiter Außendienst 2021 — heute

Softwerk Mittelstand GmbH

- Jahresziel 3 Jahre in Folge mit durchschnittlich 118 % übertroffen.
- 45 Neukunden in Berlin-Brandenburg innerhalb von 18 Monaten gewonnen.
- Größten Vertrag der Niederlassung abgeschlossen: 120.000 € pro Jahr.
- Verkaufszyklus mit individuellen Demos von 60 auf 42 Tage verkürzt.
- Verlängerungsquote im eigenen Kundenstamm von 78 % auf 91 % gesteigert.

Vertriebsinnendienst 2018 — 2021

Telekom Geschäftskunden

- Angebote, Bestandskunden

AUSBILDUNG

B.A. Betriebswirtschaft HWR Berlin 2018