

Patrick Lang

JUNIOR VERTRIEBSMITARBEITER



Düsseldorf, Deutschland | patrick.lang@outlook.de | +49 151 7293 8410 | linkedin.com/in/patricklang-sales

BWL-Absolvent der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing. Praktische Erfahrung durch ein **6-monatiges Praktikum** im B2B-Vertrieb bei Vodafone Business und eine Werkstudententätigkeit bei einem SaaS-Start-up. Eigenständige Akquise von **15 Neukunden** mit einem kombinierten ARR von **48.000 EUR**. Überzeugend, zielorientiert und motiviert, Kundenbeziehungen aufzubauen und Umsatzziele zu übertreffen.

BERUFSERFAHRUNG

Praktikant B2B-Vertrieb, Vodafone GmbH (Business), Düsseldorf

März 2025 – Aug. 2025

Mitarbeit im B2B-Vertriebsteam während eines 6-monatigen Pflichtpraktikums bei einem der führenden Telekommunikationsanbieter.

- Eigenständige telefonische und persönliche Akquise mit **über 200 Erstkontakten** zu KMU-Kunden
- Generierung von **35 qualifizierten Leads** und Begleitung von **12 Angebotsprozessen** bis zum Vertragsabschluss
- Abschluss von **8 Neuverträgen** im Bereich Mobilfunk und Cloud-Lösungen mit einem Gesamtvolumen von **65.000 EUR ARR**
- Erreichung von **115 %** der Praktikanten-Zielquote im 2. Quartal

Werkstudent Sales Development, Personio SE, München (remote)

Apr. 2024 – Feb. 2025

Werkstudententätigkeit als Sales Development Representative (SDR) beim HR-Software-Unternehmen Personio.

- Qualifizierung von **180+ Inbound-Leads** über Telefon und E-Mail
- Durchführung von **25 Discovery Calls** pro Woche mit potenziellen Kunden
- Übergabe von **15 qualifizierten Opportunities** an Account Executives mit einer Conversion Rate von **40 %**

AUSBILDUNG

Abschluss und Studiengang, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Düsseldorf

Okt. 2022 – Sept. 2025

Abschluss mit der Note **1,9**. Bachelorarbeit: *Der Einfluss von Social Selling auf den B2B-Vertriebserfolg im deutschen Mittelstand*, bewertet mit **1,7**.

- Schwerpunktmodule: Vertriebsmanagement, Key-Account-Management, Konsumentenverhalten, Verhandlungsführung, CRM-Systeme
- Gewinner des **HHU Sales Pitch Competition 2024** unter 32 Teilnehmenden

KENNTNISSE

B2B-Vertrieb (Kaltakquise & Inbound) • Lead-Qualifizierung (BANT, MEDDIC) • CRM (Salesforce, HubSpot) • Verhandlungsführung • Telefonische Kundenakquise • Angebotserstellung • Microsoft Office (fortgeschritten) • LinkedIn Sales Navigator • Präsentationsfähigkeit • Zielorientierung • Kommunikationsstärke • Resilienz & Eigeninitiative

ZERTIFIZIERUNGEN

HubSpot Sales Software Certification, HubSpot Academy

Nov. 2024 – Nov. 2024

Salesforce Certified Administrator, Salesforce

März 2025 – März 2025

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache) • Englisch (fließend, C1) • Niederländisch (Grundkenntnisse, A2)

PROJEKTE

Sales Pitch Competition - HHU Düsseldorf

Okt. 2024 – Dez. 2024

Teilnahme und Sieg beim universitären Vertriebswettbewerb der Heinrich-Heine-Universität.

- Entwicklung eines **5-minütigen Sales Pitches** für eine fiktive SaaS-Lösung
- **1. Platz** unter **32 Teilnehmenden**, bewertet von einer Jury aus 5 Vertriebsleitern
- Auszeichnung für beste Einwandbehandlung und stärkstes Storytelling

Vertriebskonzept für ein Start-up (Praxisprojekt)

Apr. 2024 – Juli 2024

Praxisprojekt im Modul Vertriebsmanagement: Entwicklung einer Go-to-Market-Strategie für ein Düsseldorfer HealthTech-Start-up.

- Marktanalyse mit **Identifikation von 120 potenziellen Kunden** im DACH-Raum
- Erstellung eines **Sales Playbooks** mit Gesprächsleitfaden, Einwandbehandlung und E-Mail-Templates
- Bewertung: **1,0**, Start-up hat das Playbook in die Praxis übernommen

REFERENZEN

Markus Thalmann

Teamleiter B2B-Vertrieb KMU, Vodafone GmbH

markus.thalmann@vodafone.de, +49 211 5330 4190

AUSSERSCHULISCHE AKTIVITÄT

Gründungsmitglied - Sales Club HHU Düsseldorf

Apr. 2024 – Sept. 2025

Mitgründung und Aufbau eines studentischen Vertriebsclubs mit **45 Mitgliedern**.

- Organisation von **6 Workshops** zu Cold Calling, Verhandlungstaktik und CRM-Tools
- Einladung von Vertriebsleitern von **Henkel, L'Oreal und SAP** zu Gastvorträgen

Ehrenamtlicher Verkäufer - Oxfam Düsseldorf

Sept. 2023 – Aug. 2024

Regelmäßige ehrenamtliche Mitarbeit im Oxfam-Shop Düsseldorf.

- Wöchentlicher Einsatz von **4 Stunden** im Verkauf und Kundenkontakt
- Mitwirkung bei **2 Spendenaktionen** mit Gesamterlös von **4.500 EUR**