

# Dominik Spengler

Vertriebsleiter

Hamburg, Deutschland

d.spengler@outlook.de

+49 172 6403 8251

linkedin.com/in/dominikspengler



## Profil

Ergebnisorientierter Vertriebsleiter mit zehn Jahren Erfahrung im B2B-Vertrieb und der Führung von Vertriebsteams in der Konsumgüter- und Industriebranche. Aktuell verantwortlich für ein 18-köpfiges Vertriebsteam mit einem Jahresumsatz von 34 Mio. EUR. Steigerung des Umsatzes in der aktuellen Position um 22 % innerhalb von zwei Jahren.

## Erfahrung

**Vertriebsleiter DACH**, Beiersdorf AG, Hamburg

Jan. 2022 – Gegenwart

Leitung des B2B-Vertriebs für den Geschäftsbereich Professional Care in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

- Führung eines Teams von **18 Vertriebsmitarbeitenden** an 5 Standorten
- Verantwortung für einen Jahresumsatz von **34 Mio. EUR** - Steigerung um 22 % seit Übernahme der Position
- Gewinnung von **14 Neukunden** im Großhandel mit einem Gesamtvolumen von 4,8 Mio. EUR
- Einführung eines **CRM-gestützten Pipeline-Managements** in Salesforce - Abschlussquote von 31 % auf 42 % gesteigert

**Senior Account Manager**, BASF SE, Ludwigshafen am Rhein

Juni 2018 – Dez. 2021

Betreuung von Schlüsselkunden im Bereich Performance Chemicals.

- Verantwortung für **8 Key Accounts** mit einem Gesamtumsatz von 12 Mio. EUR pro Jahr
- Verhandlung und Abschluss eines **Rahmenvertrags über 3,2 Mio. EUR** mit einem Automobil-OEM
- Aufbau einer neuen Kundengruppe im Bereich Windkraft - **2,1 Mio. EUR Umsatz** im ersten Jahr

**Vertriebsmitarbeiter Außendienst**, Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf

März 2015 – Mai 2018

Außendienstvertrieb für den Geschäftsbereich Adhesive Technologies in Norddeutschland.

- Betreuung von **65 Bestandskunden** und Akquisition von 23 Neukunden in 3 Jahren
- Umsatzsteigerung im Vertriebsgebiet um **18 %** auf 5,4 Mio. EUR
- Auszeichnung als **Top Performer** im Außendienst 2017

## Bildung

**Master of Science in Betriebswirtschaftslehre - Schwerpunkt Marketing & Vertrieb**, Universität Hamburg, Hamburg

Okt. 2012 – Feb. 2015

Masterarbeit über *Vertriebskanaloptimierung im B2B-Bereich der chemischen Industrie*. Note: 1,5.

## Fähigkeiten

Vertriebssteuerung & Teamführung, Key Account Management, Salesforce CRM, Vertragsverhandlung & Preisgestaltung, Budgetplanung & Umsatzverantwortung, Pipeline-Management, Marktanalyse & Wettbewerbsbeobachtung, SAP SD, Coaching & Mitarbeiterentwicklung, Präsentation & Kundenpräsentation

## Zertifizierungen

**Certified Sales Leader (CSL)**, Vertriebsmanager-Institut Deutschland

Sept. 2022 – März 2023

**Salesforce Administrator**, Salesforce

Jan. 2023 – Jan. 2025

## Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher - C2), Niederländisch (Grundkenntnisse - A2)

## Projekte

**CRM-Rollout Salesforce - Beiersdorf AG**

Juni 2022 – März 2023

Leitung der Einführung von Salesforce als zentrales CRM-System für den DACH-Vertrieb.

- **18 Vertriebsmitarbeitende** geschult und in 4 Monaten produktiv
- Abschlussquote von **31 % auf 42 %** gesteigert durch strukturiertes Pipeline-Management

**Neukundenakquisition Windkraft - BASF SE**

Sept. 2019 – Dez. 2020

Aufbau eines neuen Kundensegments im Bereich Windkraftanlagenhersteller.

- **6 Neukunden** in 15 Monaten akquiriert
- Jahresumsatz des Segments auf **2,1 Mio. EUR** gebracht

## Referenzen

**Dr. Julia Westphal**, Geschäftsführerin Professional Care, Beiersdorf AG, j.westphal@beiersdorf.com, +49 40 4909 7321

**Rainer Bischof**, Vice President Sales EMEA, BASF SE, r.bischof@basf.com, +49 621 60 48310

## Außerschulische Aktivitäten

**Mentor - Bundesverband der Vertriebsmanager e. V.**

Sept. 2023

Mentoring für Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb. Aktuell 2 Mentees im zweiten Jahr begleitet.

**Laufgruppe - Hamburg Marathon Team**

Regelmäßige Teilnahme am Hamburg Marathon. Bestzeit: 3:28 h (2024).

Jan. 2020