



CHRISTIAN BORZA

SALES PROFESSIONAL MIT
TECHNISCHEM VERSTÄNDNIS
HUNTER-MENTALITÄT | SAAS-
ERFAHRUNG | REMOTE-READY

PERSÖNLICHE ANGABEN

Geboren: 20.06.1983 / Reschitz (Rumänien)

Familienstand: verheiratet

Social Media: [LinkedIn Profil](#)

Mobil: +49 162 230 30 39

GitHub: [Tech-Stack](#)

E-Mail: cborza83@icloud.com

ÜBER MICH

Ich bin ein strategischer Sales-Profi mit Hunter-Mentalität und starkem technischen Verständnis. Seit über 20 Jahren begleite ich B2B-Kund:innen – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Abschluss – und kombiniere **Neukundengewinnung** (regelmäßig >70% meiner Rolle) mit strukturierter Account-Betreuung. Mein Fokus liegt auf digitalen Lösungen, SaaS- und datengetriebenen Services.

Durch meine Weiterbildung im Full-Stack-Development und den Vertrieb technischer Produkte – u.a. im Bereich Unified Communications, IoT/M2M sowie Software-Projektbesetzungen – verstehe ich auch die Sprache von Entwickler:innen und IT-Entscheidern. Ich arbeite remote, zielgerichtet und mit echter Begeisterung für moderne Tools, sinnvolle Prozesse und einen Dialog auf Augenhöhe, der Vertrauen schafft.

INDUSTRIEN



Telekommunikation



Versicherung



Personaldienstleistung



Gastronomie



Informationstechnologie

ARBEITSWEISE & SOFT SKILLS

- Ergebnis- und Zielorientierung, strukturierte und organisierte Arbeitsweise, planerisches und qualitatives Handeln, Nachhaltigkeit
- Teamplayer, sehr gute Kommunikationsfähigkeit, empathisch, loyal, hohe Motivation und Lernfähigkeit

SPRACHEN & IT-KENNTNISSE

- **Sprachen:** Deutsch (Muttersprache), Englisch (C1)
- **IT-Kenntnisse:**
- Sehr gute Anwenderkenntnisse: MS Word, MS PowerPoint, MS Teams, Outlook, diverse CRM-Systeme & Collaboration Tools (Dynamics, Salesforce, Slack, Miro etc.)
- Anwenderkenntnisse: MS Excel, Cloud-Lösungen, Full-Stack-Technologien, Social-Selling-Plattformen (Xing, LinkedIn)

KOMPETENZÜBERSICHT

Vertrieb und Kommunikation

- 20+ Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb mit Fokus auf Neukundengewinnung (60–70%), nachhaltige Kundenbeziehungen und strategische Account-Entwicklung
- Fundierte Kompetenz in C-Level-Verhandlungen, lösungsorientierter Bedarfsanalyse und authentischer Kommunikation auf Augenhöhe
- Expertise im Full-Cycle Sales – von Outbound-Akquise und Produktpräsentationen bis hin zu Vertragsverhandlung, Onboarding und Upselling
- Sicher im Umgang mit CRM-Systemen (Salesforce, Dynamics), Remote Selling und Social Selling via LinkedIn & Xing
- Vertrieb komplexer Produkte und Dienstleistungen in SaaS, Telekommunikation, Personaldienstleistung und Projektvermittlung

Projektmanagement & Prozesssteuerung

- Steuerung komplexer vertriebsnaher Projekte (z. B. Software-Auswahl, Systemeinführungen, regulatorische IT-Themen) in enger Abstimmung mit Kund:innen und internen Teams
- Koordination interner und externer Stakeholder, inkl. Change-Management, Rollout-Begleitung und Qualitätskontrolle
- Erstellung und Optimierung von Vertriebs- und Projektdokumentationen, Durchführung von Schulungen und Wissenstransfer

Technisches & Digitales Know-how

- Fundierte Kenntnisse in CRM-Systemen, Cloud-Tools, APIs und digitalen Vertriebsplattformen
- Weiterbildung im Full Stack Software Development (Code Institute, Abschluss 02/2025) – inkl. HTML, CSS, JavaScript, Python, Git
- Fähigkeit, technische Inhalte verständlich und kundenorientiert zu kommunizieren

CHRISTIAN BORZA

SALES PROFESSIONAL MIT
TECHNISCHEM VERSTÄNDNIS
HUNTER-MENTALITÄT | SAAS-
ERFAHRUNG | REMOTE-READY

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN - TEIL I

Berufliche Auszeit & Wettbewerbsverbot (K-Recruiting GmbH)

04/2024 - Heute

- Karrierecoaching und Weiterbildung zur Vertiefung technischer Kompetenzfelder im Bereich Full Stack Software Development
- Förderung von privaten Projekten und sozialen Kontakten

Senior Sales Manager – New Business, Key Accounts & Digital Projects (K-Recruiting GmbH)

Remote & München | Industrie: Personaldienstleistung | 01/2022 - 03/2024

- Fokus auf Expert:innen-Vermittlung im MedTech-Sektor, v.a. für Projekte mit technischem / regulatorischem Bezug (z.B. Software-Validierung, Testautomatisierung, Produktentwicklung mit FDA-Kontext)
- Neukundenakquise via Outbound-Strategien & Netzwerkaktivierung (ca. 70 % Anteil), Entwicklung neuer Zielkunden im DACH-Raum
- Strategische Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Schlüsselkunden, inkl. Potenzialanalysen, Projektaufbau und langfristiger Bindung
- Ganzheitliche Projektverantwortung von Akquise bis Umsetzung inkl. Vertragsverhandlung, Change Management und Schnittstellensteuerung
- Entwicklung und Durchführung interner Sales-Schulungen, Erstellung von Portfoliostrategien, aktiver Beitrag zur Optimierung teamübergreifender Vertriebsprozesse

Business Development Manager – SaaS, UCC & Strategic Accounts (Unicope GmbH)

Remote | Industrie: SaaS / Unified Communications | 07/2021 - 12/2021

- Aufbau & Ausbau neuer Kundenbeziehungen sowie Partnernetzwerke im B2B-Umfeld
- Vertrieb von SaaS-Lösungen im Bereich UCC (Voice-over-IP, Collaboration Suites)
- Direkter Kundenkontakt auf Entscheider Ebene (C-Level), maßgeschneiderte Angebotslegung & Vertragsverhandlungen
- Eigenverantwortliche Akquise, Produktdemos, Vertragsabschlüsse und Onboarding-Begleitung
- Technische Abstimmung mit internen Schnittstellen zur Implementierung der Lösung

Berufliche Auszeit & Wettbewerbsverbot (Hays AG)

12/20 - 06/21

- Unterstützung meiner Frau beim Aufbau Ihrer Selbständigkeit.

Senior Sales Consultant – New Business & Strategic Sales (Hays AG)

Remote & München | Industrie: Personaldienstleistung | 11/2019 - 11/2020

- Neukundengewinnung als zentraler Schwerpunkt (Outbound, Netzwerk, Empfehlungen)
- Betreuung und Gewinnung von Kund:innen aus HR, Finance & Einkauf mit starkem Projektbezug (z.B. SAP-Projekte, Systemwechsel, Compliance-Themen)
- Akquise und Steuerung komplexer Freelancer-Projekte mit Cross-Department-Charakter
- Vertriebsverantwortung im 360°-Modell (Akquise, Beratung, Vertragswesen, Projektsteuerung)

Account Executive – Mittelstand & Digitalisierung (Vodafone GmbH)

Augsburg | Industrie: Telekommunikation | 06/2017 - 10/2019

- Betreuung und Akquise von Geschäftskunden (KMU) im Bereich datengetriebener Produkte & SaaS-nahe Lösungen (z.B. GPS-Fuhrparkmanagement, IoT-Services, M2M-Tarife)
- Kompletter Sales Cycle inkl. Lösungspräsentation, Vertragsverhandlung, Kundens Schulungen
- Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen zur Maximierung des Portfoliowerts.
- Förderung digitaler Transformation im Mittelstand durch nutzerzentrierte Vertriebsansätze

CHRISTIAN BORZA

SALES PROFESSIONAL MIT
TECHNISCHEM VERSTÄNDNIS
HUNTER-MENTALITÄT | SAAS-
ERFAHRUNG | REMOTE-READY

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN - TEIL II

Senior Sales Manager – B2B Telekommunikation (Vodafone GmbH)

München | Industrie: Telekommunikation | 08/2010 - 05/2017

- Ganzheitlicher Vertriebsprozess: Leadgenerierung, Präsentation, Vertragsverhandlung und Bestandsbetreuung
- Durchführung von Vertriebsaktionen zur Umsatzsteigerung
- Ansprechpartner für alle datengetriebenen Themen zur Optimierung von Verkaufsprozessen

Sales Manager – B2B/B2C Beratung, Shopmanagement (Vodafone GmbH)

Berlin | Industrie: Telekommunikation | 08/2008 - 07/2010

- Vertrieb von Telekommunikationslösungen, mit Fokus auf Mobilfunk-, Festnetz- und Internetprodukte
- Beratung, Angebotserstellung und Abschluss – sowohl im Inbound (Shopkunden) als auch durch aktive Bestandskundenansprache

Servicekraft auf Zeit (b.Gut)

Berlin | Industrie: Gastronomie | 08/2007 - 07/2008

Agenturleiter im Außendienst – Teamführung & Vertriebsaufbau (Volksfürsorge AG)

Remote & Karlsruhe | Industrie: Versicherung | 04/2004 - 07/2007

- Aufbau und Leitung einer regionalen Agentur mit Fokus auf den Vertrieb von Versicherungs- und Vorsorgelösungen
- Vertriebsverantwortung für den gesamten Kund:innenlebenszyklus – von der Erstansprache über die Beratung bis hin zur langfristigen Betreuung
- Planung und Umsetzung von Vertriebsaktionen, regelmäßige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

REFERENZEN

Tobias Renwanz, Sales Director, SymBio

T.renwanz@symbiorec.de | +49 172 6830373

Alban Zinsou, Business Unit Manager, Randstad

alodozinsou@gmail.com | +49 176 22080936

Theresa Härter, Selbständig

theresa.haerter@workbodymind.com | +49 179 8699602

INTERESSEN

Tierschutz und soziales Engagement sind Teil meines Lebensstils, ebenso wie Fitness, vegane Ernährung und die Freude am Kochen. Reisen und fremde Kulturen inspirieren mich, besonders die faszinierende Serengeti. In meiner Freizeit genieße ich die Natur, Serien, Fantasy-Literatur und gemeinsame Zeit mit meiner Frau und unseren Katzen.

STUDIUM / WEITERBILDUNG

Full Stack Software Development

Code Institute | 06/2024 - 02/2025

Bachelor of Business Administration

FOM - Hochschule für Ökonomie & Management | 04/2013 - 09/2020

AUSBILDUNG

Versicherungsfachmann (BWV)

Volksfürsorge AG | 2004-2005

Sozialversicherungsfachangestellter (IHK)

AOK Mittlerer Oberrhein | 09/2000 - 07/2003