

# Martin Kiessling

Sales Professional

Vertriebsprofi mit langjähriger Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten (SaaS und physische Produkte), Projekt- und Accountmanagement. Selbständig, zuverlässig, loyal und verbindlich. Ergebnis- und kundenorientiert. Sehr hohe emotionale Intelligenz. Teamleader.

Akquisestark, innovativ und sehr erfolgreich bei der Erschließung neuer Potenziale und Vertriebskanäle. National und international. B2B (bis C-Level), B2C & B2G.

Absolute "Hands-on" Mentalität. Go getter. Resilient.

"Sie können mit mir Pferde stehlen, oder einfach guten Umsatz machen und Kunden & Geschäftspartner nachhaltig binden."

## Beruflicher Werdegang

Jan. 2025 - bis jetzt	<b>Sales Manager</b> <i>SV Vermarktung GmbH &amp; Co. KG, Ravensburg</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vertrieb von Verlagsprodukten</li></ul>
2020 - 2025	<b>Prozessberatung &amp; Vertrieb</b> <i>Selbständig, Homeoffice global</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Beratung und Vertrieb - Ausbau hybrider Vertriebswege (u.a. subscription method)</li><li>• vollumfängliche Vertriebs- und Businessaktivitäten u.a. für</li><li>• hrConnectum GmbH, Karlsruhe, HR im MINT-Umfeld (2022)</li><li>• Bamboo Healthcare, Freiburg, MedVertrieb (2022)</li><li>• ARAG AG, Versicherung, München (2021)</li><li>• Evosource AG (SaaS), Augsburg, eProcurement Lösung (2021)</li><li>• app and move GmbH, Kirchhain, SportBox für Kommunen (2021)</li><li>• Detelling.com (SaaS), Aachen, Cloudlösung für Architekten (2020)</li><li>• Solarwerke Deutschland GmbH, Maisach, PV B2C + B2B + B2G (seit 2023)</li><li>• lamante.com, Graz, moderner Kaffee im 21. Jahrhundert (2023 + 2024)</li></ul>
Jan. 2024 - Juni 2024	<b>Sales Professional</b> <i>EverReal GmbH • München , • Remote</i> <p>Beratung und Vertrieb von SaaS/ Cloudlösung für Immobilienfirmen und Haus-/ Mietverwalter zur Vereinfachung des Vermietungsprozesses</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identifikation und Akquise von Neukunden (SaaS)</li><li>• Betreuung und Upselling Bestandskunden (Account &amp; KeyAccount)</li><li>• Salesforce</li><li>• Google Universe</li><li>• LinkedIn</li><li>• 100% remote</li></ul>
Sep. 2021 - Sep. 2023	<b>Senior Business Development Manager</b> <i>DETELLING UG • Aachen, • Remote</i> <p>Beratung und Vertrieb von SaaS/ Cloudlösung für Architekten zur Vereinfachung der Baudetailplanung</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identifikation und Akquise von Neukunden (SaaS) &amp; Partnern</li></ul> <p><a href="https://aachen.digital/news/gerber-architekten-uebernimmt-detelling/">https://aachen.digital/news/gerber-architekten-uebernimmt-detelling/</a></p>



## Persönliche Daten

<b>Anschrift</b> Nußbaumstr. 3 86830 Schwabmünchen
<b>Geburtsdatum</b> 12.10.1965
<b>Staatsbürgerschaft</b> DE
<b>E-Mail</b> martinkiessling@web.de
<b>Familienstand</b> verwitwet
<b>Telefon</b> +49 1520 1772 663
<b>Geburtsort</b> München
<b>LinkedIn</b> <a href="https://www.linkedin.com/in/profmaki">https://www.linkedin.com/in/profmaki</a>

## Kenntnisse

Analytisches Fähigkeiten
Kommunikationsstärke
Exzellentes Zeit- und Aufgabenmanagement
Effiziente Selbstorganisation und hohe Lernbereitschaft
Projektmanagement
Entrepreneurship
Teamfähigkeit
B2B-, B2C- & B2G Erfahrungen

Juni 2019  
- Dez. 2020

## Salesmanager

*SANDAU GmbH · Nürnberg , · Remote*

Vertrieb von Kunststoffgebinde in Industrie + KUM + Handwerk + Handel + öffentliche Hand in Südbayern

- Beratung effizienter POS/ Webseitenauftritt (bei Händlern)
  - klassischer Vertrieb und in Coronazeiten Ausbau der Geschäfte via Webmeeting/ Telefon
- (4.11.20: Top Umsatz in 2020, über den Zielvorgaben, trotz deutlichem Einfluss wg. Corona)
- Koordination + Durchführung wöchentliches Salesmeeting mit komplettem AD
  - umfangreiches Arbeiten mit/im CRM-System Work4All, MS Office
  - aktives Netzwerken (zB. LinkedIn (+ 950 Kontakte), Facebook, Xing ...)
  - Business Development und Lieferanten-/ Herstellersuche
  - Reporting direkt an die GL
  - teils Lieferantenmanagement

Nov. 2017  
- Juni 2019

## Salesmanager

*Easydek International · Soesterberg/ NL, · Remote*

Vertrieb von Boden- und Interieurschutz, B2B und B2C in Bayern & BW + A, CH

- Identifikation und Akquise von Neukunden
- Betreuung und Ausbau Bestandskunden
- Beratung effizienter POS/ Webseitenauftritt (bei Händlern)
- Kundenbesuche kalt und warm (PLZ 7,8,9, zT. AUT/ CH)
- Planung und Durchführung von vertriebsunterstützenden Maßnahmen
- Besuch von Messen und Ausstellungen
- Planung/ Orga & Durchführung technischer Schulungen
- Arbeiten mit CRM-System Exact, MS Office
- Koordination der Aktualisierung der dt. Webseite mit Übersetzungen

Aug. 2016  
- Okt. 2017

## Senior International Business Development Manager CADENAS

*Cadenas GmbH, Augsburg*

Entwicklung und Vertrieb von Lösungen für das strategische Teilemanagement und die elektronischen Produktkataloge

- Auf- und Ausbau internationaler Geschäftsbeziehungen
- Neukunden
- Key Account

Aug. 2001  
- Aug. 2016

## Senior Technical Support Engineer

*Cadenas GmbH, Augsburg*

Entwicklung und Vertrieb von Lösungen für das strategische Teilemanagement und die elektronischen Produktkataloge

- Aufbau und Implementierung einer Supportabteilung mit Hotline
- Professionelles Zusammenarbeiten mit allen Abteilungen
- Professioneller Kundenservice, Beantworten von Fragen und freundliches Abwickeln von Reklamationen

Interesse an Innovation und Technologie

MS Office & Google Universe

CRM u.a. Systeme (Pipedrive, Hubspot, Salesforce, Trello, Microsoft Dynamics 365, SAP, Exact...)

ChatGPT u.a.

Netzwerker (zB. LinkedIn)

Tutoring

Verhandlungssicheres Englisch + Spanisch für den Hausgebrauch

Führerschein B/ BE

## Sprachen

Englisch - C1

Spanisch - B1

Französisch - A2

## Interessen

Menschen, Lesen, Spazieren, Bewegungsschule, Evolution

## Ausbildung

---

März 2021 - Sep. 2021	<b>IHK Fachmann Versicherungsvermittlung</b> <i>ARAG, München</i>
Okt. 1999 - Juli 2001	<b>IT System Kaufmann IHK</b> <i>CADENAS, Augsburg</i>
Mai 1988 - Juni 1990	<b>Wirtschaftswissenschaften, Vordiplom</b> <i>UniBw München</i>
1986 - 1987	<b>Offizierspatent/ Luftwaffe/ Bundeswehr</b> <i>OSLw</i>
Sep. 1972 - Juni 1986	<b>Abitur</b>