

# Petra Muster Vertriebsleiterin



## Contact



Phone  
+49 160 222 333 44



Email  
name@web.de



Strasse 12, Ort, Germany



<https://www.linkedin.com/in/>

## Studium

Technical College for Automation-  
Technologie, Ort, Deutschland  
Abschluss: Staatl. gepr. Elektrotechniker  
FS (State-certified technical engineer)

## Ausbildung

- Staatlich geprüfter Technikerin,  
Schwerpunkt Prozessautomatisierung, 1994
- Cisco Zertifizierungen: CCDA, CCDP,  
CCNA, CCNP,
- Cisco Aspiring Leadership Program

## Kernkompetenzen

- Vertriebsleitung
- Strategieentwicklung
- Teamleitung & Mitarbeiterführung
- Kundenbeziehungsmanagement
- Business Development
- Lösungsvertrieb

**Managerin mit mehr als 30 Jahren Führungserfahrung im Vertrieb**, spezialisiert auf die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, den Aufbau und die Führung von Vertriebsteams inklusive der Koordination der erforderlichen Einheiten wie u.a. Legal, Systems Engineering und Professional Services für internationale NYSE und NASDAQ Unternehmen. Hoher technischer Background in Informationstechnologie, IT-Infrastruktur, Software und Services in den Segmenten Large Enterprise und Service Provider. Hoher Track Record in der Implementierung innovativer IT-Lösungen im Direkt- und Partnergeschäft. Fördert eine motivierende und wertschätzende Zusammenarbeit in cross-funktionalen Teams mit maximaler Zielerreichung.

## Beruflicher Werdegang

Firma GmbH / 01/2011-07/ 2024

**Vertriebsleitung / 05/2021-07/2024**

- Individuelle Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für Cisco's "Service Provider as an Enterprise"-Bereich für den weltweiten DT-Konzern mit Schwerpunkt auf Telekom IT, T-Systems und TDG.
- Neuaufbau und Führung eines lokalen Vertriebsteams mit vier direkten Mitarbeitern, das in zwei Jahren seine Umsatzziele signifikant übertroffen hat.
- Internationale Zusammenarbeit und Steuerung von Partnerunternehmen.
- Erfolgreiche Einführung von MEDDPIC als strategische Vertriebsmethodik.
- Aufbau und Erhalt von Kundenbeziehungen bis SVP/ VP Level.

### Erfolge:

- **Erfolgreiche Umsetzung eines Datacenter Netzwerk-Projekts** der Firma in der Schweiz für den Kunden SBB durch schnelle Angebotsreaktionen und regelmäßige Steering Meetings sowie Technischschulungen und Know-how-Transfer.
- **Konsolidierung von > 70 Wartungsverträgen** im hohen einstelligen Bereich durch signifikante Reduzierung von FTEs auf Kunden- und Hersteller-Seite.
- **Entwicklung eines mehrjährigen Kooperationsprojektes** in zweistelliger Millionenhöhe im Wettbewerb mit etablierten Marktteilnehmern, u.a. durch die Bildung und Orchestrierung eines Projektteams.
- **Transformation einer Security-Hardware-Lösung** in ein weitgehend von der Hardware entkoppeltes, wiederkehrendes Security-Software-Geschäft. Das Projekt mit einem Volumen im hohen einstelligen Millionenbereich wurde im Berichtszeitraum gewonnen und ein zweites Mal verlängert.

**Global Account Manager / 05/2019-05/2021**

- **Strategieentwicklung:** Entwicklung und Umsetzung der globalen Vertriebsstrategie für Bayer.
- **Business Development:** Analyse neuer Geschäftsfelder für den Verkauf von Cisco-Lösungen zur Erreichung der Umsatzziele. Aufrechterhaltung einer prominenten Cisco-Präsenz durch Schaffung beiderseitig vorteilhafter Beziehungen und Sicherstellung der Partnerschaft trotz der massiven IT-Outsourcing-Initiative der Bayer AG.
- **Teamleitung:** Führung eines globalen Account-Teams in Südamerika, Nordamerika, Asien und EMEA. Festlegung und Verhandlung der jährlichen Ziele für die CGEM-Inbound-Teams.
- **Beziehungsmanagement:** Aufbau und Pflege von Beziehungen zu neuen und bestehenden Partnern bei Bayer zur Umsatzsteigerung.
- **Geschäftsentwicklung:** Identifizierung neuer Geschäftsbereiche zum Verkauf von Cisco-Lösungen zur Erreichung der Umsatzziele sowie Sicherstellung einer starken Cisco-Positionierung.

## Persönliche Stärken

- Führungsstärke
- komplexe Problemlösefähigkeit
- analytisches Denken
- Kommunikationsstärke
- Flexibilität
- Anpassungsfähigkeit

## Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (fließend in Wort & Schrift)

## Interests

- Skiing
- Running, Gymnastics
- Wine

## Fortführung Beruflicher Werdegang

### Erfolge:

- Sicherstellung einer positiven Geschäftsentscheidung für Firma als Datenintegrationsplattform, um den Wert der IoT-Daten zu maximieren.
- Gewinn des „Leuchtturmprojekts“ Smart Building Campus Innovation bei Firma sowie Sicherung von Cisco als Hauptlieferant für LAN Switching, Routing, IPT und UCCE.
- Jährliche Verlängerung groß angelegter Wartungsverträge in Zusammenarbeit mit dem Services Sales Executive sowie Umsetzung mehrerer Projekte zur Unterstützung der Geschäftstransformation bei Bayer, u.a. in den Bereichen SD-WAN, Sicherheit und Private 5G.

Firma GmbH / 01/2011 – 04/2019

### Solutions Account Manager

### Strategic Account Manager

#### Verantwortlichkeiten:

- Generierung von Umsatz und Verkaufszahlen im Bereich Radio Access Aggregation Network und Service Areas (LB, Routing und Switching, Mobile Data Traffic Management).
- Verantwortung für Mobility-Lösungen (Policy, SON, WiFi, GiLAN), 5G, Edge Cloud und Automatisierung.

Firma / 07/2009-12/2010

### Business Solutions Consultant Unified Communications & Collaboration

#### Erfolge:

- Implementierung und Betreuung des ersten Kunden in Deutschland mit einer integrierten Lösung aus SIP-Trunking, Hosted und Managed IP PBX im VzB-Rechenzentrum unter Nutzung von IP MPLS und VzB VoIP-Service.
- Einführung von Telepräsenzräumen an globalen Standorten zur Verbesserung der Kommunikationsinfrastruktur.
- Entwicklung und Implementierung von SIP-Trunking-Lösungen für Daimler am Hauptstandort als Grundlage für die Einführung an weltweiten Produktionsstandorten.
- Mitarbeit an der Entwicklung der VzB Fixed Mobile Convergence Solution sowie an Kundenversuchen zur Optimierung der Mobilitätslösungen.

## Ältere Positionen

- Nortel GmbH / 1/2008-06/2009  
**Vodafone Sales Leader**
- Nortel Networks Germany GmbH & Co. KG – Vodafone Sales Team  
**Account Manager Vodafone/D2 & Arcor AG & Co. (01/2006-01/2008)**  
**Account Manager Arcor AG & Co. (07/2002-12/2005)**
- Nortel Networks Germany GmbH & Co. KG  
Next Generation Service Provider  
**Account Manager Liberty Media Corporation (07/2001 – 06/2002)**
- Nortel DASA Network Systems GmbH & Co. KG  
Next Generation Service Provider  
**Manager Technical Sales Level (3) Account (01/2001 – 06/2001)**
- IBM Global Services, NSS, Network Solution Services  
**IT Specialist (11/1998 – 12/2000)**
- Digital Equipment GmbH  
NSIS, Network and System Integration Services  
**Technical Project Manager (01/1996 – 10/1998)**
- microtec electronic GmbH  
**Data-Networks Unit – Unit Manager (12/1994-12/1995)**  
**Service & Support Unit – Unit-Manager 01/1992 – 11/1994**