Tobias Kipp



Geburtsdatum:	03.05.1992
Wohnort:	48249 Dülmen
Straße:	Auf der Laube 15
Mobil:	0173 5704174
E-Mail:	tobias.kipp@gmx.net
Familienstand:	verheiratet, 3 Kinder

Mein Profil:

Erfahrener Vertriebsspezialist mit Schwerpunkt Gesundheitswesen und umfassender Erfahrung im beratenden Verkauf an vielfältige und komplexe Entscheidungsstrukturen. Ich arbeite mich schnell und effektiv in neue Themen ein und setze diese zielgerichtet im Vertrieb um.
Als zertifizierter Vertriebsleiter (IHK) verbinde ich operatives Verkaufsgeschick mit einem strategischen Blick auf Markt, Pipeline und Kundenentwicklung. Durch meine hohe Technikaffinität sowie Weiterbildungen in Business Intelligence, Data Analytics und Data Science habe ich meine Fähigkeit erweitert, Kunden-, Umsatz- und Marktdaten für fundierte Entscheidungen und eine effiziente Vertriebssteuerung zu nutzen.

Persönliche Eigenschaften:

- Kommunikationsstark
- Hohe Empathie im Umgang mit Entscheidern und Anwendern
- Vertrauensbildend und verlässlich in langfristigen Beziehungen
- Schnelle Auffassungsgabe und hohe Lernbereitschaft
- Lösungsorientiert in dynamischen Situationen

Fachliche Kompetenzen:

- Konzeptionelles Verkaufen
- Starke Discovery- und Bedarfsanalyse-Fähigkeiten
- Strategisches Denken in Account- und Umsatzplanung
- Zielorientiert
- Analytisch & Datengetrieben

Berufserfahrung:

09/2025 – Today

Sales & Account Manager CX-Lösungen, SOGEDES GmbH (Mannheim)
https://www.sogedes.com/

- Umsatzbudget lt. Jahreszielvereinbarung 650.000 €
- Begleitung der Presales Consultants in verschiedenen Branchen und Projekten
- Eigenständige Vertriebsaktivitäten in neuen Märkten (Gesundheitswesen & Forderungsmanagement)
- Durchführung von Lead-Sourcing-Aktivitäten und Nutzung von LinkedIn als aktiven Vertriebskanal, was zu einem Netzwerkwachstum von 99,8 % führte
- Planung und Strukturierung von zwei Vertriebskampagnen inklusive Zielgruppensegmentierung und Content-Strategieentwicklung
- Prüfung und Koordination von Ausschreibungen für zwei Chatbot-Projekte in der Funktion als Schnittstelle zwischen externen Partnern und internen Ansprechpartnern
- Erwerb technischer Kompetenz in CCaaS- und Omnichannel-Plattformen sowie einer KI-gestützten Orchestrierungsplattform in enger Zusammenarbeit mit Produkt- und Technik-Teams.

09/2024 – 05/2025 **Weiterbildungen *Business Intelligence, Data Analytics & Data Science* zum Aufbau datengetriebener Entscheidungs- und Analysekompetenzen,** StackFuel GmbH (Berlin)
(https://stackfuel.com/de/)

- **Datenbasierte Vertriebssteuerung:** Analyse von Umsatzzahlen, Bewertung und Weiterentwicklung von Vertriebsgebieten auf Basis relevanter Daten
- **Effiziente Account-Strategie:** Priorisierung von Leads und Accounts, realistischere Pipeline-Einschätzungen und belastbareres Forecasting sowie Predictive Analysis (z.B. Kundenabwanderung)
- **Value Selling mit Zahlen:** Quantifizierung von Nutzenpotenzialen, Entwicklung KPI-gestützter Business Cases und Einsatz datengetriebener Argumentation im Kundengespräch
- **Optimiertes Reporting:** Nutzung eigener Dashboards (Excel, PowerBI) zur Selbststeuerung, strukturierteres Vorgehen sowie höhere Effizienz in der Vorbereitung von Terminen
- **CRM als Entscheidungsgrundlage:** Fundiertes Verständnis für Datenbanken & den Aufbau einer datenorientierten Arbeitsweise, die CRM-Daten konsequent nutzt statt nur dokumentiert

03/2023 – 07/2024 **Vertriebsleiter,** Hölscher GmbH (Dülmen)
(https://hoelscher-fenster.de/)

- Gesamtumsatz 7,9 Millionen Euro (Steigerung 23/24 um 10%)
- Analyse und Auswertung Vertriebsdaten (pro Mitarbeiter, pro Produkt/-gruppe, pro Abteilung)
- Leitung des Vertriebsteams (1 Außendienstmitarbeiter, 1 Projektleiter, 2 Innendienstmitarbeiterinnen)
- Entwicklung, Präsentation und Einführung einer Vertriebs- und Marketingstrategie
- Planung, Verwaltung und Überwachung der Vertriebsziele
- Vertrieb des gesamten Produktportfolios (Fenster, Haustüren, Sonnenschutz)
- Kundengewinnung und Teilnahme an relevanten Netzwerkevents

12/2023 **Weiterbildung zum Vertriebsleiter (IHK)**, TA Bildungszentrum (Hameln)
(https://www.ta.de/vertriebsleiter-ihk.html)

Inhalte: Organisation und Steuerung des Vertriebs, Strategie durch Marketing, Vertriebsprozesse gestalten, Verkaufseffektivität steuern und bewerten, vertriebsrechtliche Rahmenbedingungen, Kommunikationsstrategien im Vertrieb, Verkaufspsychologie in der Praxis

03/2022 – 02/2023 **Inside Sales Representative DACH,** Abbott Rapid Diagnostics Germany GmbH, Köln
(https://www.globalpointofcare.abbott/de/de/index.html)

- Vertrieb an Arztpraxen, Praxisgruppen & MVZ (amb. Laboranalysegerät)
- Umsatzverantwortung gekoppelt an die Jahresumsätze der Außendienstmitarbeiter (Regionen Bayern/Baden Württemberg)
- Akquise und Betreuung von Kunden im ambulanten ärztlichen Bereich
- Vertriebsprozessoptimierung und Leadgenerierung
- Vertriebskonzepte entwickelt und umgesetzt

01/2019 – 02/2022 **Medizinprodukteberater im Außendienst Orthopädie/Traumatologie,** Waldemar Link GmbH & Co. KG (Hamburg) (https://www.link-ortho.com/de/)

- Umsatzverantwortung 536.000 €
- Akquise und Betreuung von Krankenhäusern, Kliniken und Klinikgruppen
- OP-Begleitungen und Produkttrainings für den künstlichen Gelenkersatz (Knie- und Hüftendoprothetik)
- Fallspezifische Beratung von OP-Personal (Ärzte, OTA) bei komplexen Verletzungen und Auswahl von Gelenkersatz-OP-System

10/2017 – 12/2018 **Medizinprodukteberater im Außendienst,** BA. Unternehmensgruppe (Ibbenbüren) (https://www.ba-unternehmensgruppe.de/)

- Vertrieb von Praxis- und Sprechstundenbedarf an Arztpraxen, Praxisgruppen & MVZ
- Vorzeitige Beendigung der Probezeit nach 3 Monaten und sofortige Übernahme von wichigten Key Accounts als Erweiterung meiner Vertriebsregion
- Produkttraining und Anwendereinweisungen
- Unterstützung bei der Lagerlostik durch Software für das Praxisbestellwesen
- Beratung und Begleitung bei Hygieneaudits (Beauftragter für Hygienemanagement)

11/2016 – 07/2017 **Physiotherapeut,** Praxis Gudrun Greitenb& WeGa Plus (Münster/Hiltrup)

Berufsausbildung & schulische Laufbahn:

10/2012 – 09/2016 **Ausbildung zum staatl. Geprüften Physiotherapeuten**
Abschlussnote: 1.6, Deutsche Angestellten Akademie Münster

05/2012 – 08/2012 **Ausbildung zum Gesundheits- und Krankenpfleger**
University Hospital Münster

08/2011 – 04/2012 **Freiwilliges Soziales Jahr (Urologie),** University Hospital Münster

2009 – 2010 **Fachabitur Bau- und Holztechnik**
Wilhelm-Emmanuel-von-Ketteler Berufskolleg, Münster

02/2009 – 09/2009 **Berufsvorbereitendene Maßnahme**
Handwerksbildungszentrum Lüdinghausen

08/2008 – 12/2008 **Ausbildung zum Tischler**
Tischlerei Wieskötter in Senden

2008 **Mittlere Reife**
Geschwister-Scholl Realschule, Senden

IT-Kenntnisse:

Software: Office-365, Power BI, CRM (HubSpot, Salesforce, SuperOffice), MySQL Workbench, LinkedIn Sales Navigator, Canva,

Visual Studio Code

Programmiersprachen: Python, SQL, HTML/CSS

Sprachen:

Deutsch (C2 - Muttersprache)
Englisch (B2 - Oberes Anfängerniveau)

Dülmen, 09.12.2025

Tobias Kipp