



SINA BACHMANN

Vertriebsleiterin | Sales Leadership | Business Development

Adresse: 80993 München
Telefon: 0176 20932026
Email: direkt@sinabachmann.de
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/sina-bachmann-coaching/>

KURZPROFIL

Vertriebsleiterin mit rund 15 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Kundenentwicklung sowie mehrjähriger Führungsverantwortung im internationalen Konzernumfeld. Erfahren in der Führung und Entwicklung von Vertriebs- und Key-Account-Teams, Umsatz- und Ergebnisverantwortung, KPI-basierter Vertriebssteuerung sowie strategischer Kunden- und Geschäftsentwicklung.

Nachweisliche Erfolge in Zielübererfüllung, zweistelligem Umsatzwachstum und der Entwicklung leistungsstarker Teams. Verbindet unternehmerisches Denken und analytische Stärke mit ausgeprägter Kundenorientierung, Verhandlungsstärke und einer klaren, motivierenden Führung. Durch die heutige Tätigkeit als Business Coach und Leadership Trainerin zusätzlich fundierte Expertise in Mitarbeiterentwicklung, Coaching und Veränderungsprozessen.

BERUFSERFAHRUNG

Business Coach, Leadership Trainerin & Beraterin | Selbstständig

Sina Bachmann Coaching & Training | 2023 - heute

- Coaching und Entwicklung von Führungskräften in Leadership-, Performance- und Veränderungsthemen
- Konzeption und Durchführung von Leadership- und Entwicklungsformaten
- Regelmäßige ganztägige Trainings zu Kommunikation, Selbstvermarktung, Rhetorik und Resilienz
- Beratung von Führungskräften zu Kommunikation, Mitarbeiterentwicklung und Selbstführung
- Aufbau und unternehmerische Führung des eigenen Coaching- und Trainingsbusiness

Ausgewählte Erfolge:

- Über 3.000 Stunden Coaching- und Trainingspraxis
- Konzeption und Aufbau einer eigenen Leadership Academy

Vertriebsleiterin

Hilti Deutschland AG | 2019 - 2022

- Führung und Entwicklung eines 9-köpfigen Außendienst- und Key-Account-Teams
- Umsatz-, Ergebnis- und Kostenstellenverantwortung für ein Vertriebsgebiet mit rund 6 Mio. Euro Umsatz
- Steuerung der Vertriebsperformance anhand relevanter KPIs, CRM-Daten, Pipeline und Forecast
- Strategische Weiterentwicklung des Vertriebsgebiets sowie Identifikation und Ausbau von Markt- und Kundenpotenzialen
- Recruiting, Onboarding und individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeitenden
- Durchführung von Zielvereinbarungs-, Entwicklungs- und Performancegesprächen
- Coaching on the Job durch gemeinsame Kundentermine, Gesprächsbeobachtung und gezieltes Feedback
- Begleitung der Mitarbeitenden bei anspruchsvollen Kundengesprächen und Verhandlungen
- Eigenständige Verhandlung von Jahresvereinbarungen und Großabschlüssen auf Entscheiderebene
- Optimierung von Vertriebsprozessen sowie Begleitung von Rollouts und Veränderungsprozessen
- Handlungsvollmacht und eigenverantwortliche Steuerung des Vertriebsbereichs

Ausgewählte Erfolge:

- Dauerhafte Zielübererfüllung und zweistelliges Umsatzwachstum
- Entwicklung eines leistungsstarken Vertriebsteams mit starkem Zusammenhalt
- Eine der bestbewerteten Führungskräfte in internen Mitarbeiterbefragungen

Key Account Managerin Außendienst und stellvertretende Vertriebsleiterin

Hilti Deutschland AG | 2015 - 2018

- Strategische Betreuung und Entwicklung von Key Accounts im technischen B2B-Umfeld
- Akquisition und Entwicklung neuer Kunden und Projekte
- Identifikation und Ausbau zusätzlicher Kunden- und Umsatzpotenziale
- Verhandlung von Jahresvereinbarungen, Konditionen und Großabschlüssen auf Entscheiderebene
- Technische Beratung, Präsentation und Schulung von Kunden
- Stellvertretung der Vertriebsleitung und operative Führungsverantwortung

Ausgewählte Erfolge:

- Dauerhafte Zielübererfüllung und zweistelliges Umsatzwachstum

Verkaufsberaterin Außendienst

Hilti Deutschland AG | 2014

- Technischer B2B-Direktvertrieb
- Neukundenakquise und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Technische Produkt- und Anwendungsberatung sowie Kundens Schulungen

Ausgewählte Erfolge:

- Im ersten Jahr als „Winnerin“ unter Deutschlands Top-Verkaufsberater:innen ausgezeichnet

Vertriebsassistentin und stellvertretende Verkaufs- und Teamleiterin

Electrolux Hausgeräte GmbH | 2011 - 2014

- Fachliche Führung und Koordination eines Innendienstteams
- Unterstützung und Vertretung der Außendienst-Verkaufsleitung
- Vertriebssteuerung, Prozessoptimierung und KPI-Analyse
- Schnittstellenmanagement zwischen Innen- und Außendienst

Key Account Kundenberaterin E-Ordering und Innendienstsachbearbeiterin

Electrolux Hausgeräte GmbH | 2007 - 2011

AUSBILDUNG & FORTBILDUNG

Psychologische Beratung / Systemischer Coach & Business Coach:

Dr. Migge Seminare | 2022 - 2023

Kognitiv-emotionale Methoden im Coaching | 2024

Führungscoaching - Coaching von Führungskräften, Kommunikation und Reflexion | 2025

Betriebswirtin (VWA): Berufsbegleitendes Studium der Wirtschaftswissenschaften | 2008 - 2011

Industriekauffrau: AEG Hausgeräte GmbH | 2004 - 2007

KERNKOMPETENZEN & TOOLS

Sales Management: Vertriebsleitung, B2B-Vertrieb, Business Development, Vertriebssteuerung, KPI-Analyse, CRM, Pipeline, Forecast, Umsatz- & Ergebnisverantwortung, Key Account Management

Leadership & Performance: Mitarbeiterführung, Recruiting & Onboarding, Coaching on the Job, Mitarbeiterentwicklung, Performance Management, Zielvereinbarungen, Change Management

Kommunikation & Verhandlung: Markt- & Kundenentwicklung, Verhandlungsführung, Stakeholder Management, Vertriebsprozesse, Präsentation, Moderation, Training, Coaching

Tools: MS Office, CRM, SAP, MS Teams, Zoom, AI

WEITERE INFOS

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (gut)