



STEFAN DITTRICH

SALES & ACCOUNT
MANAGER

SKILLS

- Stefan betreut als Sales & Account Manager gleichzeitig mehrere Salesforce Interessierte, bevorstehende Projekte und Bestandskunden
- Seine Spezialisierung liegt in der professionellen serviceorientierten Kommunikation mit dem Kunden
- Darüber hinaus berät Stefan Neukunden bei Salesforce Lösungen und erarbeitet mit den Kunden Prozess- und Bedarfsanalysen

KONTAKTINFORMATIONEN

stefan.dittrich@empaua.com
+49 173 2537 661
Urbanstraße 71, 10967
Berlin, Germany



www.empaua.com

EMPAAUA

AUSBILDUNG UND WERDEGANG

- Stefan ist bei EMPAAUA seit Mai 2019
- Zuvor hat er bei diversen SaaS Unternehmen bzw. FinTech Start Ups im Vertrieb und gearbeitet und war unter anderem verantwortlich für den Aufbau von vertrieblichen Organisationen und Prozessen
- Stefan hat Physik und BWL studiert

BERATUNGSSCHWERPUNKTE UND PROJEKTE

- Erstkontakt und Ermittlung von Use Cases bezogen auf Salesforce
- Beratung zu Salesforce Clouds
- Visionierung und Skalierung von Geschäftsmodellen
- Business Schwerpunkt: FinTech, SaaS, Early Stage Start Up

RELEVANTE PROJEKTERFAHRUNG

- Accountmanagement & Projektsteuerung
- Beratung im Bereich "Industry Best Practices"
- Beratung bezüglich skalierbarer Geschäftsprozesse
- Prozessberatung

SPRACHEN

- German (native)
- English