

Gabriel Djalma Santos Lazarus

Sales Manager · Sales Lead · Sales Executive · Sales Director

Marketing · Management · Immobilien · Kaleidoscoping Life
Gerkerath 132a · 41179 Mönchengladbach
+49 176 811 610 58 · gs240893@gmail.com
linkedin.com/in/gabriel-santos1

Knapp zehn Jahre Vertrieb, sieben davon Software, immer im und um das CFO-Office. Marketing studiert, Vertrieb gelernt, Struktur dazugebaut. Ich übersetze Ziele in Wachstum und Fachchinesisch in Klartext. Neben der Anstellung baue ich eigene Vorhaben in Marketing, Beratung und Immobilien auf.

BERUFSERFAHRUNG

Account Executive
Caseware Germany GmbH · Vollzeit
April 2026 – heute · Düsseldorf, hybrid

- SaaS für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Corporates. Audit- und Finance-Software im Kern.
- 100 % Zielerreichung im ersten Quartal.
- Mitarbeit an der Etablierung von MEDDPICC, Command of the Message und software-spezifischen Sales-Prozessschritten.
- Value Management System implementiert: Qualitatives quantifizieren, Mehrwert in Zahlen packen.
- Kompletten KI-Workflow über den gesamten Sales Cycle aufgebaut, von Recherche bis Abschluss.
- Eigenes Sales Enablement entwickelt, als Onboarding-Beschleuniger und Trainingsgrundlage. Verantwortlich für Messeauftritte.

Regional Account Executive
Workiva · Vollzeit
Mai 2024 – April 2026 · Frankfurt am Main

- Nach einem Jahr als Senior Business Development Manager zum Account Executive befördert.
- Verantwortung für den gesamten Vertriebszyklus, von Hunting New Logos bis Farming und Expanding.
- Book of Business mit rund 300 potenziellen Neukunden, zunächst Südwestdeutschland, nach der Neustrukturierung Nordrhein-Westfalen.
- Eigenständiges Account Management von etwa 10 Bestandskunden inklusive Upselling.
- Erster Deal nach vier Monaten in der neuen Rolle, zweiter Deal zwei Monate nach der Elternzeit 2025.

Senior Business Development Manager
Workiva · Vollzeit
September 2023 – Mai 2024 · Frankfurt am Main

- Quartalserreichung: 122 %, 128 %, 164 %, 171 %, 159 %, 159 %, 224 %, 109 %.
- Acht Quartale in Folge BDM des Quartals in einem Team von rund 20 BDMs EMEA-weit.
- Gewinner Presidents Club 2024, St. Lucia.
- Unterstützte Abschlüsse über 2,5 Mio. € in 2024 und über 1 Mio. € in 2025.
- Mentoring neuer Teammitglieder, Go-to-Market-Strategien für definierte Zielbranchen und Regionen.

Business Development Manager
Workiva · Vollzeit
Mai 2022 – September 2023 · Frankfurt am Main

- Leadgenerierung und Qualifizierung im zugewiesenen Vertriebsgebiet, Lösungspräsentationen und Discovery Calls im DACH-Raum.

Founder
SMART WAVES · Selbstständig

August 2021 – Februar 2024 · Deutschland

- Erste eigene Projekte in Marketing und Webdesign, von der Kundenansprache über Konzept und Umsetzung bis zur Rechnung.
- Kein Kunde durch Zufall, jeder durch direkte Ansprache oder Empfehlung.

Business Development Manager Forex & Trade Finance
Ebury · Vollzeit

Oktober 2021 – Mai 2022 · Düsseldorf

- Fremdwährungsmanagement und Trade Finance, erklärungsbedürftige B2B-Produkte.
- Telefonische Neukundenakquise als Kerndisziplin, mindestens 90 Dials pro Tag. Dazu Vor-Ort-Termine und Messen.
- Identifikation eines neuen ICP oberhalb des SMB-Segments und Gewinnung eines Benchmark-Kunden im oberen Mittelstand.

Sales & Marketing Manager
eProcessing GmbH · Vollzeit

Juli 2020 – Juli 2021 · Mönchengladbach

- Erster Mitarbeiter des Unternehmens. Keine Strukturen, keine Playbooks.
- Nach einem Jahr 200 % Zielerreichung und drei Net New Logos.
- MVP der digitalen Plattform zur Beschaffung von Mezzanine-Kapital (§ 34f GewO, § 32 KWG) gebaut.
- Multi-Channel-Marketingstrategien, Messeauftritte, Steuerung interner und externer Dienstleister.

Account Manager Acquisition
Busch & Glatz · Vollzeit

Februar 2020 – Juni 2020 · Mönchengladbach

- Telefonische Erstansprache und Neukundengewinnung im Printmanagement- und Verlagsumfeld. Bedarfsanalysen, Kundenpräsentationen, messbare Kosteneinsparungen.

Praktikum Projektmanager, Interne Kommunikation
Busch & Glatz

September 2019 – Dezember 2019 · Mönchengladbach

- Fusion zweier Unternehmen: interne Kommunikation neu aufsetzen. GAP-Analyse aus IST und SOLL, Mitarbeiterbefragungen, Anforderungskatalog für ein Enterprise Social Network.

Praktikum Produkt- & Social Media Manager
Quooker Deutschland GmbH

Juni 2018 – November 2019 · Korschenbroich

- Kompletten Produkt-Launch des Quooker Cube begleitet, Produktmanagement und Händlerbetreuung entlang der gesamten Kette.
- Facebook-Kanal betreut, Instagram-Content-Strategie konzipiert. Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung Deutschland und dem HQ in den Niederlanden.

Praktikum Projektmanager
impress media GmbH

September 2017 – Februar 2018 · Mönchengladbach

- Eigenständiges Projektmanagement für den Aufbau einer Community-Plattform. Lasten- und Pflichtenhefte, Marktforschung, Präsentation vor der Geschäftsführung.

AUSBILDUNG

Bachelor of Science, Internationales Marketing & Marketing Management

Fontys Venlo University of Applied Sciences

2014 – 2020 · Venlo, Niederlande

- Niederländisches System: Projekte und Cases statt Frontalunterricht, gemischte Teams aus mehreren Ländern, Arbeitssprache Englisch. Komplett selbst finanziert.
- Strategie: Porter's Five Forces, Value Chain, SWOT, PESTEL, Business Model Canvas. Kultur: Hofstede.
- Markt und Kunde: Marktforschung von der Fragebogenkonstruktion bis zur Auswertung, Statistik, Regressionen, Kano-Modell, Segmentierung, Positionierung. Finanzen: Budgetierung, Kalkulation, Investitionsrechnung, Controlling, KPIs.
- Geplant: Master in Finance.

ZERTIFIKATE

CSRD Fundamentals · Sustainability Reporting Institute	Oktober 2024
Allyship Fundamentals · Workiva	August 2024
Grundlagen des Onlinemarketings · Google	Oktober 2021

UNTERNEHMERISCHES

Eigene Vorhaben

Im Aufbau, gemeinsam mit Alina Santos Lazarus

seit 2021

- Immobilien: Ankauf, Vermietung, Aufteilung. Dazu Sanierung, Renovierung, Haustechnik, Hausmeisterei und die Vermittlung von Gewerken.
- In Vorbereitung: eine Agentur für Sales, Marketing und Webdesign, eine Beratung für Prozesse, HR und Change, ein Online-Magazin zu Finanzen und Alltag sowie zwei Vorhaben rund um Haushalt und Gebäudebetrieb.
- Namen und Details auf Anfrage.

KOMPETENZEN UND METHODEN

Vertrieb	MEDDPICC · Command of the Message · Value Selling · Wunschkundenprofil · Qualifizierungs-Frameworks · Speed-to-Lead · Salesforce
Marketing	Positionierung · Kampagnen · Content · Multi-Channel · Messe · Verkaufspsychologie · Marktforschung und Statistik
Management	Prozessmodellierung IST/SOLL · BPMN · Prozesslandkarte · GAP-Analyse · RACI · Lean und KVP · Change Management · RFI/RFP
Finanzen	Budgetierung · Kalkulation · Investitionsrechnung · Controlling · Trade Finance · Fremdwährungsmanagement · Mezzanine-Kapital · CSRD
Digitales	SaaS-Vertrieb · KI-Workflows über den Sales Cycle · Automatisierung · Webdesign ohne Framework

SPRACHEN UND PERSÖNLICHES

Sprachen	Deutsch · Englisch · Portugiesisch
Sport	American Football: Duisburg Thunderbirds, Jugend-Bundesliga, NRW-Auswahl, Nationalkader. Safety, Nummer 3. Davor Fußball, Taekwondo, Tischtennis, Basketball.
Anlage	Seit Jahren eigene Anlage in Aktien, ETFs und Krypto. Durchschnittspreisstrategie, ausschließlich mit nicht benötigtem Kapital.
Privat	In Brasilien geboren, mit vier nach Deutschland. Verheiratet mit Alina, zwei Töchter.