Interim-Management

Head of Sales & Sales Excellence

Kernkompetenzen

- ⇒ Führung & Teamaufbau
- ⇒ Go-to-Market & Pipeline Management
- ⇒ Neukundengewinnung & Key Account Management
- ⇒ Verhandlung & Closing
- ⇒ Umsatzprognosen & Vertriebssteuerung
- ⇒ Vertriebsexzellenz & Enablement
- ⇒ Channel-Management & Partnerschaften
- ⇒ Deal-Strategie & Preisgestaltung

Branchen

IT & Software (ERP · CRM · SaaS · Cloud) · Payments & Financial Services · B2B-Beratung & Professionelle Dienstleistungen

Kontakt & Links

Telefon: +49 151 22683076
E-Mail: jo@360BizDevelopment.de
Adresse: 61389 Schmitten
LinkedIn: linkedin.com/in/onneken
Web: 360bizdevelopment.de

Podcast: B2B-Vertrieb und Kommunikation unzensiert (Host & Producer)

Sprachen

Deutsch (Muttersprache) · Englisch (verhandlungssicher)



Jacobus Onneken

B2B-Umsatzwachstum beschleunigen & skalieren

Mitglied der DDIM e.V.

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.

Jacobus Onneken ist **Interim Head of Sales / Head of Sales Excellence**. Mit über 28 Jahren Erfahrung baut er Umsatz auf, führt Vertriebsteams und erschließt neue Märkte – mit **schnell messbaren Ergebnissen** in befristeten Mandaten. Er erzielte **+1.200 % Umsatzwachstum** innerhalb von sechs Jahren im Customer Success bei einem internationalen Kunden, generierte **85 Mio. €** neuem Umsatz **innerhalb von drei Monaten**, verantwortete Projekte mit einem Volumen von **bis zu 200 Mio. €** und führte Teams von **bis zu 45 Mitarbeitenden** (davon **5–10** direkt). Branchenfokus: **IT, ERP-/CRM-Software, SaaS, PaaS und Payments**. Er verbindet **umsetzungsstarke Führung** mit **klarer Steuerung** (Umsatzprognosen & Vertriebssteuerung, Pipeline-Orchestrierung & Deal-Coaching) – **setzt Strukturen auf, skaliert sie zügig und übergibt stabil an Linie/Management**. Er ist ein Vertriebs-Architekt.

Berufserfahrung Teil 1:

Seit 07/2020 | B2B Sales **Pragmatischer Sales-Berater & Interim Manager, Analyse und Umsetzung zur Vertriebs- und Prozessoptimierung**
360° BizDevelopment e.K. (KMU), Schmitten

- Interim Management - Sales Leadership; Markteintritt in die DACH-Region
- Entwicklung von Partnerschaften (strategisch, Kundenbindung, Vertrieb)
- Beratung, Training, Business Coaching, Projektmanagement
- Projektverantwortung: bis zu 30 Mio. €
- Führung von Projektteams bis zu 10 Mitarbeitenden
- Ausgewählte Interim-/Beratungsmandate:
  - 2026 DB Connect GmbH (Bonvoyo) - IT / Mobility Solutions - **Sales Manager (Interim)**, Strategische Beratung der Bereichsleitung & Leitung Sales & Marketing, operative Unterstützung im gesamten Sales-Prozess. Analyse & Optimierung der Vertriebsprozesse.
  - 2025-2026 codafish GmbH – IT-Digitalisierungsagentur – **Head of Sales & Marketing,** 3 Mitarbeitende, im Management Team, Beratung der Geschäftsführer, Umsatz 5 Mio.
  - 2025 Sage Central Europe – IT – **Senior Director Medium Sales ERP, Finance & HR-Software (Interim)**, 45 Mitarbeitende, Umsatz 20 Mio. €
  - 2024 Pitney Bowes Deutschland – IT – **Head of Sales Solutions & Shipping (Interim)**, 8 Mitarbeitende, Projektvolumen 4 Mio. €
  - 2024 Halifax-Consulting – Professional Services (KMU) – **Country Manager & Head of Sales Germany (Interim)**, 3 Mitarbeitende
  - 2023–2024 PP Picture Partners GmbH – Services (KMU) – **Head of Sales (Interim)**, 6 Mitarbeitende
  - 2021–2022 Worldline – Payment/IT –**KAM (Interim)**, Projekt Volumen 20 Mio. €
  - Weitere Projekte u. a. mit EVOS, Data Respons Solutions, Hays, Taskforce, ALEA, LPS, CDH, Semadeni, P-Systems

04/2017–06/2020 | **Manager Partnerships, Global Commercial Services**
American Express, Frankfurt

- Aufbau neuer Partnerschaften (Strategie, Kundenbindung, Vertrieb) zusammen mit allen AMEX-Vertriebskanälen, Projektverantwortung: 10–200 Mio. €
- Initiierung eines neuen Geschäftsfeldes in 3 Monaten, neu generiertes Volumen: 85 Mio. €

07/2015–03/2017 | **B2B-Vertriebs-Projekt & Business Specialist**
Apple, Hamburg

- B2B-Vertrieb, Projektgeschäft, Beratung, Leasing und B2B-Events

Berufserfahrung Teil 2:

2010–06/2015 | **Sales Consultant, Trainer & Business Coach**
Sales Consulting Onneken (KMU), Hamburg

- Interim-Vertriebsleitung, Umsatzsteigerung, Vertriebseffizienz
- Entwicklung nachhaltiger Vertriebsstrategien sowie neuer Vertriebskanäle
- Recruiting, Training & Coaching von Vertriebsteams (bis 7 Mitarbeitende)
- Beratung von 16 Start-ups im KfW-Gründercoaching
- Kundenfokus auf KMU-Wachstum; u. a. Porsche, DHL, Toshiba, Calderys, Esselte

2002–2010 | **Client Services Manager (CSM)**
Meridian Global Services (KMU), Hamburg

- Key Account Management DACH, UK & Spanien
- Umsatzverantwortung 3 Mio. €, VAT-Reclaim-Volumen bis zu 100 Mio. €
- Erfolg: +1200 % Umsatzsteigerung innerhalb von 6 Jahren bei einem internationalen Automobilzulieferer
- Direkte Führung von 2 Mitarbeitenden
- Kunden: SAP, Continental, Faurecia, Alstom, Booz Allen Hamilton
- Nachweisbare Loyalität > 7 Jahre

1999–2002 | **Vertrieb und technische Beratung**
elh eurolaser GmbH (KMU), Hamburg

Ausbildung:

2018–2022 | Studium der Betriebswirtschaftslehre, FOM Hochschule & Hochschule Fresenius
1993–1996 | Ausbildung zum Industriekaufmann (IHK), VDO Adolf Schindling AG, Karben

Zertifizierungen & Weiterbildung:

2026 | KI-gestützte Datenanalyse, LEEON Advanced Learning
2026 | KI und Automatisierung, LEEON Advanced Learning
2026 | KI für Projektmanager, LEEON Advanced Learning
2026 | KI-Manager, LEEON Advanced Learning
2025 | Stärkenkompass Expert - Stärkenkompass GmbH
2019 | Projektmanagement-Zertifikat, Hochschule Fresenius
2018 | Harvard & American Express Certificate in Leadership Excellence, Harvard Business School
2014 | Business Coach (IHK), Würzburg–Schweinfurt
2013 | DiSG® Trainer-Zertifizierung, Voss + Partner, Hamburg
2013 | Train–the–Trainer – Sales & Negotiation, TACK International

Ausgewählte Interim-Mandate:

2026 · 4 Monate | DB Connect GmbH (Bonvoyo) – IT / Mobility Solutions – Sales Manager
Segment/Produkt: Software für Mobility Solutions
Ort: Remote & Deutschlandweit
Arbeitsmodell: 90 % remote / 10 % Geschäftsreisen & Events
Scope: Strategische Beratung und Unterstützung der Bereichsleitung sowie der Vertriebs- und Marketingleitung; operative Unterstützung im gesamten Sales-Prozess. Analyse und Optimierung der Vertriebsprozesse.

2025/2026 · 9 Monate | codafish – IT – Head of Sales & Marketing
Segment/Produkt: Full Service Digitalisierungsagentur, z.B. ZOHO, Pimcore
Team: 3 Mitarbeitende zzgl. Beratung der beiden Geschäftsführer
Umsatz/Volumen: 5 Mio. €
Ort: Remote, DACH und Spanien
Arbeitsmodell: 80 % remote / 20 % Geschäftsreisen, Events, Management offsites
Scope: Vertrieb und Marketing neu ausrichten und ausbauen; Prozesse überarbeiten; Fokus auf Neukundengewinnung stärken; CRM-Pipeline, Prozesse und Qualität. Preisstrategie überarbeiten.

2025 · 4 Monate | Sage Central Europe – IT – Senior Director Medium Sales
Segment/Produkt: ERP-, Finance- & HR-Software
Team: 45 Mitarbeitende, davon 5 direkte Berichtslinien
Umsatz/Volumen: 20 Mio. €
Ort: Frankfurt am Main
Arbeitsmodell: 25 % remote / 75 % Büro & Geschäftsreisen
Scope: Direktvertriebsstruktur neu ausrichten und optimieren; Prozesse überarbeiten; Fokus auf Neukundengewinnung stärken; Kommunikation neu ausrichten; Pipeline-Qualität erhöhen sowie Umsatzprognosen und Vertriebssteuerung schärfen.

2024 · 6 Monate | Pitney Bowes Deutschland – IT – Head of Sales
Segment/Produkt: Solutions & Shipping Software
Team: 8 Mitarbeitende
Projektvolumen: 4 Mio. €
Ort: Darmstadt
Arbeitsmodell: 80 % remote / 20 % On-site & Geschäftsreisen
Scope: Teamleitung „Solutions & Shipping"; Vertriebsstrategie überarbeiten und gemeinsam mit dem Führungsteam die Neuausrichtung für 2025 erarbeiten; Fokus auf Neukundengewinnung.

2021–2022 · 14 Monate | Worldline – Payment/IT – Interim Key Account Management
Projektvolumen: 20 Mio. €
Ort: Frankfurt am Main
Arbeitsmodell: 95 % remote / 5 % Büro & Geschäftsreisen (coronabedingt)
Scope: Betreuung von zwei Top-Key-Accounts; Up- und Cross-Selling; Optimierung der Kommunikation und der Beziehungen zu Schlüssel-Stakeholdern.

Verfügbar ab 11.12.26 - 3-5 Tage/Woche - remote, vor Ort & international



Schmitten im Taunus, 04.11.2026, Jacobus Onneken