Ferdinand Bärenfänger



GTM AI Acceleration | Vom Sales Leader zum AI Builder

Köln · +49 157 86766468 · ferdinand@baerenfaenger.de · linkedin.com/in/ferdibaerenfaenger · ferdinand.baerenfaenger.de/de

70 % → 130 %+
Zielerreichung in 6 Monaten mit einem neu aufgebauten Team
STEPSTONE

Nr. 1
Sales Motion im Unternehmen, zwei Quartale über 100 %
HEYJOBS SMB

40 % → 60 %
AI-Power-User in drei Monaten, GTM-Organisation mit 100 Leuten
HEYJOBS

7 → 1
überlappende Research-Agents durch ein getestetes Modul ersetzt
HEYJOBS

Ich habe verkauft, Vertriebsteams geführt und baue heute AI in die Arbeit von Revenue-Teams ein. Als Verkäufer habe ich lieber noch einen Anruf gemacht, als noch ein CRM-Feld zu pflegen. Als Teamleiter brauchte ich Salesforce-Daten, auf die ich mich verlassen konnte. Ich baue für beide: Tools, die Seller freiwillig nutzen, und KPIs, mit denen Führungskräfte steuern können. Bei HeyJobs haben das Touchpoint-Framework, das ich mitentworfen habe, und mein KPI-Dashboard dazu beigetragen, dass Inside Sales die beste Sales Motion im Unternehmen wurde. Aus den AI-Tools, die ich nebenbei gebaut hatte, wurde eine eigene Rolle für die GTM-Organisation mit 100 Leuten. Davor Ausbildung zum IT-Systemkaufmann.

BERUFSERFAHRUNG

AI-Sabbatical — Köln

09/2026 - heute

AI-Vertiefung in Eigenregie

- Erarbeite die technischen Grundlagen hinter meinen Tools neu: Andrej Karpathys „Neural Networks: Zero to Hero“ (neuronale Netze in Python von Grund auf), dazu Mathematik auffrischen.
- Baue eine selbst gehostete App für die privaten Finanzen mit sechs parallel arbeitenden Claude-Code-Agents (Herdr, git worktrees): ein Orchestrator, drei Builder, QA und Design. Übergaben per Ticket, automatisierte Tests und unabhängiges Code Review vor jedem Merge.

HeyJobs — Köln · B2B SaaS, SMB-Kunden

04/2026 - 09/2026

Senior GTM AI Acceleration Manager (AI Enablement)

- GTM-Organisation mit rund 100 Leuten (Sales, RevOps, Enablement) vom AI-Wildwuchs zu einem betreuten Programm geführt, verantwortlich für den GTM-Strang der unternehmensweiten AI-Transformation. Die Rolle entstand, weil Tools, die ich als Teamleiter gebaut hatte, bereits in der ganzen Organisation liefen.
- 7 überlappende Research-Agents durch ein News-&-Research-Modul ersetzt, das SDRs, AEs und Account Managern vor jedem Call einen aktuellen Hook zum Account liefert. SDRs lassen es jeden Morgen über die ersten 20 Accounts ihres Pools laufen und nennen es einen Game Changer.
- Agent-Qualität vor dem Release messbar gemacht: drei Eval-Harnesses in Python gebaut (Research, Sales Coaching über mehrere Gesprächsrunden mit simulierten Sellern, Kampagnenanalyse), mit Seller-geprüften Golden Sets, separatem LLM-Judge, Release Gates per Median aus drei Läufen und einem Sabotage-Test, der den Test selbst prüft. Per Modellvergleich nach Kosten pro bestandenem Lauf jede Session bei gleicher Qualität rund 20 % günstiger gemacht.
- Anteil der Power User auf der AI-Plattform (400+ Nachrichten in 30 Tagen) im GTM in drei Monaten von 40 % auf 60 % und die Nutzung von Integrationen wie dem CRM von rund 20 % auf 80 % gesteigert, gemessen über Nutzungsdaten und Umfragen.
- Arbeitszeit rund 70/30 auf Enablement und Bauen verteilt: Intro-Sessions mit jedem GTM-Team, einstündige Team-Workshops und rund 20 Einzelsessions (Enablement, Adoption und Discovery für neue Tools). Die wenigen Agents, die Seller sich selbst gebaut hatten, zu getesteten, betreuten Tools gemacht und gemeinsame Skills ergänzt, etwa ein internes Lexikon und einen Tone-of-Voice-Builder.
- AI-Governance für GTM aufgesetzt: 53 Agents auf der AI-Plattform geprüft, veraltete abgeschaltet, Modelle aktualisiert, Freigabeprozess und dokumentierten Confluence-Hub eingeführt. So hatte jeder Seller ein aktuelles, freigegebenes Tool und einen Ansprechpartner.

12/2024 - 04/2026

Team Lead Inside Sales

- Entwurf des Customer-Touchpoint-Frameworks für Inside Sales (SMB) mitgeleitet, der Großteil meiner Vorschläge wurde übernommen: Outreach-Kadenzen, welche KPIs zählen und warum, neue KPIs, wo die alten nicht reichten. Darauf aufbauend ein Salesforce-Dashboard gebaut, das Conversion-Rate-Trends pro Seller und Team zeigt.
- Mit diesem Dashboard gesteuert, lag die SMB Motion (3 Teams) die zwei Quartale danach über 100 % des Ziels und war die beste Sales Motion im Unternehmen. Eigenes Team (3 bis 6 Seller) in der Spitze auf 120 % gebracht.
- Dafür gesorgt, dass über 700 Messe-Leads innerhalb einer Woche angerufen wurden: Lead-Verteilung und Follow-up-Prozess für eine große Branchenmesse entworfen, Projektteam geführt, Kadenzen für sechs Monate festgelegt.
- Tools gebaut, die über mein Team hinaus in der ganzen GTM-Organisation liefen: ein Provisionsrechner, der zeigt, was bei 120 oder 130 % ausgezahlt wird, erste Langdock-Agents und eine Sales-Gamification-League mit Monats- und Quartals-Quests, XP, Leaderboards und Preisen.

Packiro Köln · Individuell bedruckte Verpackungen, E-Commerce

06/2024 - 11/2024 **Team Lead Inside Sales**

- Mit 3 Sellern im Inside Sales durchgehend on Target.
- Offene Vertriebskultur von Grund auf aufgebaut, in der große Deals vor allen besprochen und gefeiert werden: Leaderboards, Rituale und die Prozesse dahinter.

StepStone Köln · Online-Marktplatz

12/2022 - 01/2024 **Team Manager Inside Sales**

- Neu aufgebautes Team mit 4 bis 7 Sellern in 6 Monaten von 70 % auf über 130 % Zielerreichung gebracht: bestes Team seiner Business Line, über 100.000 € Monatsumsatz.
- Herausgefunden, wo sich Akquise lohnt: gewonnene Deals in Python nach Branche, Region und Saison ausgewertet und die Muster in gezielte Call-Listen übersetzt, ein wesentlicher Treiber für den Sprung. Dashboards gebaut, die jedem Seller den eigenen Fortschritt zeigen.

11/2021 - 12/2022 **Senior Inside Sales Consultant**

- Portfolio mit größeren Kunden ausgebaut, im Schnitt über 130 % Zielerreichung; neue Kollegen am Standort Köln eingearbeitet.

09/2020 - 11/2021 **Inside Sales Consultant**

- Standort Köln mit eröffnet und per Kaltakquise ein Kundenportfolio von null aufgebaut, im Schnitt über 130 % Zielerreichung.

Pan Dacom Direkt Frankfurt am Main · Netzwerkinfrastruktur

09/2019 - 04/2020 **Business Line Manager Richtfunk**

- Marge von bisher 10 bis 20 % auf bis zu 50 % gesteigert: Richtfunk-Geschäft vom einmaligen Hardware-Verkauf auf Lease Line as a Service umgestellt.
- Pilotprojekt mit einem der größten Mobilfunknetzbetreiber Deutschlands koordiniert.

04/2016 - 08/2019 **Sales Customer Support**

- Richtfunk- und Glasfaserlösungen für Geschäftskunden geplant und verkauft.

Link11 Frankfurt am Main · DDoS-Schutz und Hosting

10/2014 - 03/2016 **Ausbildung zum IT-Systemkaufmann**

- In einem jungen Security-Start-up an Server-Hosting, Netzwerksicherheit und DDoS-Schutz gearbeitet.

KENNTNISSE

AI Engineering	Claude Code, Multi-Agent-Setups (Herdr, git worktrees), Eval-Harnesses und LLM-as-Judge, MCP-Server, Python, n8n
AI-Plattformen	Langdock (Administration), Claude, ChatGPT, Agent- und Skill-Design, Prompt Engineering
GTM-Systeme und Daten	Salesforce (Administration), Dashboards in Appsmith und Google Apps Script, Jira, Confluence
Enablement und Change	Use-Case-Discovery, Workshop-Design, Einzelcoaching, Messung von Adoption und ROI, AI-Governance
Sales Leadership	Teamaufbau, Coaching, Zielsteuerung, Sales Gamification

AUSBILDUNG UND ZERTIFIKATE

2014 - 2017	Ausbildung zum IT-Systemkaufmann, Jahrgangsbester
2016	Cisco Networking Academy: CCNA Routing and Switching, Introduction to Networks (Kurszertifikat)
2013	Abitur

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache) · Englisch (fließend) · Spanisch (Grundkenntnisse) · Mandarin (Grundkenntnisse)

Fallstudien, Demos und ein Build-Log: ferdinand.baerenfaenger.de/de