

# Hüseyin Ulucay

**Commercial Sales Leader | B2B Neukundengeschäft | Telekommunikation**

hueseyin.ulucay@googlemail.com

www.cv-hu.de



## Curriculum Vitae

Commercial Sales Leader mit über 15 Jahren Erfahrung im Aufbau und der Weiterentwicklung von B2B-Vertriebsstrukturen im Telekommunikations- und SaaS-Umfeld. Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung und Entwicklung von Geschäftskunden, der Führung von Teams mit bis zu 40 Mitarbeitenden sowie der Steuerung von Umsatzvolumen bis 40 Mio. €. Schwerpunkt auf Neukundengewinnung, KPI-basierter Vertriebssteuerung, Forecasting und der Entwicklung skalierbarer Vertriebsprozesse im B2B- und B2C-Segment. Strategische, lösungsorientierte und unternehmerisch geprägte Arbeitsweise mit Hands-on-Mentalität und souveräner Stakeholder-Kommunikation auf allen Ebenen. Authentische, wertebasierte Führungspersönlichkeit mit ausgeprägter interkultureller Kompetenz.

### FACHKOMPETENZEN

- B2B Sales Leadership
- Neukundengewinnung
- Revenue Growth
- Sales Strategy & Forecasting
- KPI-gesteuerte Vertriebssteuerung
- CRM & Prozessoptimierung
- Teamführung & Coaching
- Stakeholder Management
- Business Development
- SaaS & Telekommunikationslösungen

## Beruflicher Werdegang

### VODAFONE BUSINESS PREMIUM STORE STUTTGART

#### **Owner | Commercial Sales Leader | Franchise Partner**

01/2019 - heute

Strategischer Aufbau und Skalierung von B2B- und B2C-Vertriebsstrukturen in der Telekommunikationsbranche mit Ergebnisverantwortung für 5 Mio. € P&L. Führung eines B2B-Vertriebsteams mit sieben Sales Managern, einem Teamleiter und einem Inside-Sales-Team sowie eines Retail-Teams mit fünf Sales Managern und einem Store Manager. Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Gewinnung und Weiterentwicklung von Neu- und Bestandskunden, die KPI-gesteuerte Steuerung des Sales-Funnels sowie den Aufbau belastbarer Forecasting- und Reporting-Prozesse. Kontinuierliche Optimierung der Vertriebsprozesse durch den Einsatz von CRM-Systemen und die Weiterentwicklung von Akquise- und After-Sales-Ansätzen zur nachhaltigen Kundenbindung.

#### **Erfolge:**

- Eröffnung und Aufbau eines eigenen Retail Stores inklusive Entwicklung eines Store Managers sowie eines Teams von fünf Sales Agents
- Aufbau einer eigenen Business Sales Unit mit sieben Sales Agents, einem Sales Leader und zwei Inside-Sales-Mitarbeitenden
- Strukturierte Weiterentwicklung von Vertriebsprozessen und KPI-Steuerung
- Etablierung eines skalierbaren Vertriebsansatzes im Mid-Market- und Enterprise-Segment inklusive strukturiertem Leadmanagement
- Positionierung von SaaS-Lösungen in den Mittelstand und Enterprise durch Value-based Selling Methoden sowie ROI-Berechnungsmethoden (Ring Central UC, Lookout MDM, M365)
- Aufbau und Ausbau von über 5.000 aktiven B2B- und B2C-Kundenverträgen

### VODAFONE GMBH, STUTTGART

#### **Area Sales Manager (Filialbetreuer)**

02/2018 - 11/2018

Ganzheitliche Steuerung mehrerer Vertriebsstandorte mit disziplinarischer Verantwortung für bis zu 40 Mitarbeitende inklusive Führungskräfte auf Standortebene. Verantwortung für ein Jahresumsatzvolumen von rund 40 Mio. € sowie die operative und strategische Weiterentwicklung des Vertriebs zur Sicherstellung der Zielerreichung. KPI-basierte Analysen, Forecasting und Soll-Ist-Vergleiche zur Ableitung und Umsetzung wirksamer Performance-Maßnahmen. Entwicklung und Coaching von Führungskräften und Mitarbeitenden in enger Abstimmung mit relevanten internen Schnittstellen.

## Erfolge:

- Nachhaltige Sicherstellung der Zielerreichung durch strukturierte KPI-Steuerung
- Deutliche Weiterentwicklung der Führungskräfte und Teams auf Standortebene
- Optimierung zentraler Vertriebs- und Steuerungsprozesse.
- Zielerreichung 109% akquirierter Umsatz / Zielerreichung 107% bei gesichertem Umsatz

VODAFONE GMBH, ESCHBORN

## Area Sales Manager (Filialbetreuer)

04/2016 - 02/2018

Verantwortliche Steuerung und Weiterentwicklung mehrerer Filialstandorte mit Führung von Store Managern. Umsetzung von Vertriebsstrategien im operativen Geschäft. Analyse der Performancekennzahlen sowie Ableitung geeigneter Maßnahmen. Sicherstellung der Einhaltung von Qualitätsstandards. 32 Mitarbeitende und rund 29 Mio. € Umsatzverantwortung.

## Erfolge:

- Stärkung der Vertriebsperformance über mehrere Standorte hinweg
- Nachhaltige Verbesserung zentraler Qualitäts- und Ergebniskennzahlen
- Zielerreichung 105% akquirierter Umsatz / Zielerreichung 101% bei gesichertem Umsatz

VODAFONE GMBH, SHOP STUTTGART

## Filialleiter

11/2015 - 04/2016

Ganzheitliche Verantwortung für die Steuerung und Weiterentwicklung einer Filiale mit Führung eines Teams von 8 Mitarbeitenden. Verantwortung für ein Umsatzvolumen von rund 10 Mio. € pro Jahr. Aktive Steuerung der Vertriebsperformance auf Basis relevanter KPIs. Planung und Steuerung des Personaleinsatzes. Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen sowie Sicherstellung eines reibungslosen Filialbetriebs.

## Erfolge:

- Nachhaltige Steigerung der Filialperformance durch gezielte Vertriebssteuerung
- Erfolgreiche Entwicklung des Teams mit messbarer Verbesserung der Verkaufsergebnisse

## WEITERE BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

**Filialleiter** | Vodafone GmbH, Shop Karlsruhe (06/2014 – 11/2015)

**Stellvertretender Filialleiter** | Vodafone GmbH, Shop Stuttgart (04/2013 – 06/2014)

**Verkäufer** | Vodafone GmbH, Shop Ludwigsburg (01/2012 - 03/2013)

**Aushilfskraft (Verkauf)** | Vodafone GmbH, Shop Ludwigsburg (11/2008 - 09/2009)

## Ausbildung & Qualifikationen

---

**Einzelhandelskaufmann** | Vodafone GmbH, Stuttgart (09/2009 – 01/2012)

## Weiterbildungen und Zertifikate (Auswahl)

---

**Ausbildereignungsprüfung (AEVO)** | IHK Stuttgart (2019)

**Filialbetreuer-Entwicklungsprogramm** | Commax Consulting GmbH & Co. KG (2015)

**Filialleiter-Entwicklungsprogramm** | Commax Consulting GmbH & Co. KG (2013)

## Weitere Kenntnisse

---

**Sprachkenntnisse:** Deutsch - Muttersprache | Türkisch – Muttersprache | Englisch - fließend

**IT-Kenntnisse:** M365 | HubSpot CRM | SAP