

MAIK-THOMAS FELTEN

Sales Operations / Business Intelligence

KONTAKT

☎ 0172 9309321
✉ maik-business@web.de
📍 Hamburg
🌐 [LinkedIn / Maik Felten](#)

BILDUNGSWEG

Hochschule für angewandtes Management
Bachelor: Sportmanagement
09/2019 – 01/2024

Berufliche Schule für Medien & Kommunikation
Ausbildung Screen Design & Fachabitur
08/2016 – 08/2019

HIGHLIGHTS

Sales Task Prozess:

In-Charge für die technische Umsetzung des netgo Sales Task Prozesses in Salesforce.

Performance Reports:

Entwicklung von Power-BI Performance Reports für den Vertrieb.

FACHWISSEN

- SALES OPERATIONS
- BUSINESS INTELLIGENCE

MEIN PROFIL

Als hochengagierte und lernbereite Person, bin ich stets an neuen Themen und Herausforderungen interessiert. Meine Erfahrungen in der Vertriebssteuerung haben meine Fähigkeiten zur effektiven Organisation von Projekten und Konzeptionierung von Strategien auf Basis großer Datensätze weiterentwickelt. Mit einem klaren Ziel vor Augen strebe ich danach kontinuierlich zu wachsen, mich beruflich weiterzuentwickeln und einen positiven Impact zu haben.

BERUFSERFAHRUNG

netgo group GmbH – Hamburg
Sales Operations Manager, 10/2023 – Heute

Fokussiert auf die kontinuierliche Verbesserung von Vertriebsabläufen mittels Salesforce Anpassungen und Business Intelligence Reports.

- Erfolgreiche Abbildung komplexer Vertriebsprozesse im Salesforce CRM, inklusive Erstellung von maßgeschneiderten Dashboards zur Performance-Optimierung.
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch programmierte Anpassungen und automatisierte Prozesse im Salesforce Backend.
- Entwicklung und Umsetzung von komplexen Business Intelligence Reports in Power BI zur Visualisierung und Analyse von Vertriebskennzahlen, wie der Conversionrate & VB Performance.
- Konzeptionierung und Durchführung von zielgerichteten Schulungen und Lernvideos zur Einweisung in die Vertriebsprozesse.
- Sicherstellung eines reibungslosen Vertriebsablaufs durch umfassenden First- und Second-Level-Support für über 350 Vertriebsmitarbeiter.

LootBoy GmbH – Hamburg
Projektmanager, 05/2023 – 09/2023

Verantwortlich für über 30 Projekte im Sales, HR und Influencer Marketing, für die Abwicklung von Kundenprojekten und dem Optimieren interner Prozesse.

- Verantwortlich für die Abwicklung und Koordination von Kampagnen, wie der Gamescom, InApp Kampagnen und Job-z, mit Reichweiten von über 2 Millionen Nutzern.
- Erfolgreiche Planung, Steuerung, Umsetzung und Controlling von Kundenprojekten mit einem Budgetumfang von bis zu 100.000 Euro.
- Proaktive Weiterentwicklung von Sales-Prozessen und -Systemen, die zu einer Zeitersparnis bis zu 1h pro Mitarbeiter pro Tag führten.

KEY SKILLS

JOB SPEZIFISCH

- ✓ Salesprozess-Design
- ✓ Business Intelligence
- ✓ CRM-Architektur
- ✓ Prozessautomatisierung

SOFTSKILLS

- ✓ Teamwork
- ✓ Analytisches Denken
- ✓ Zeitmanagement
- ✓ Kommunikation

ADMINISTRATIVE SKILLS

- ✓ Datenanalyse
- ✓ Datenmodellierung
- ✓ SQL
- ✓ M365

SPRACHEN

- ✓ Deutsch / Muttersprache
- ✓ Englisch / C1
- ✓ Spanisch / A1

ZERTIFIKATE

IBM
Gen AI for BI Analysts
06/2025

Salesforce
Sales Operations
04/2025

EHRENAMT

GAMEVENTION
Volunteer Esports
11/2019

WEITERE BERUFSERFAHRUNG

LootBoy GmbH – Hamburg

Junior Sales Manager B2B, 07/2022 – 05/2023

Unterstützung des Sales Teams bei der Neukundenakquise von B2B Kunden, Entwicklung der Sales Prozesse und Repräsentation der Produkte Job-z & Media.

- Durchführung von Neukundenakquise mit einer Erfolgsquote von 13% zur Gewinnung neuer Geschäftskunden.
- Repräsentation der Produkte Job-z & Media in Kundengesprächen auf Messen, Veranstaltungen und per Videocalls, mit positivem Feedback von über 90% der Unternehmen.
- Weiterentwicklung der Sales Prozesse, was für eine erhöhte Anzahl an Telefoncalls von ca. 10% geführt hat.

FC St.Pauli von 1910 e.V. – Hamburg

Esports / Content & Coordination Manager, 01/2022 – 06/2022

Unterstützung des Head of Esports bei täglichen Aufgaben wie Partnership Management, Konzeptentwicklung, Branchenanalysen und Content Creation.

- Erstellung, Analyse und Ausarbeitung von Konzepten im Bereich Esports, Social-Media und NFT's.
- Stakeholder-Management von bekannten Partnern wie Congstar, Edeka, Panasonic und Corsair.
- Videoschnitt für über 50 Videos, einschließlich Highlights, Turnierzusammenfassungen und Spielerinterviews.
- Entwicklung und Optimierung neuer und bestehender Social-Media Formate mit einer Steigerung der Engagement-Rate um etwa 22%.
- Livestream-Moderation von mehr als 30 Stunden Live-Content mit einer durchschnittlichen Zuschauerzahl von 150 Zuschauern.

MTF Media – Hamburg & Henstedt-Ulzburg, Schleswig-Holstein

Inhaber / Nebengewerbe, 06/2021 – 09.2024

Ziel der Gründung des Nebengewerbes war es neben dem Studium Erfahrungen mit Online-Marketing zu sammeln und ein Nebeneinkommen aufzubauen.

- Social-Media Management für kleine Unternehmen mit einer Steigerung der Follower-Zahlen um durchschnittlich 200% und erhöhten Impressionen von 50%.
- Durchführung von Werbemaßnahmen mit Google Ads mit einer durchschnittlichen ROI von 150% und Steigerung des Website Traffics um 18%.
- Copywriting für verschiedene Kunden mit über 250 erstellten Texten für Webseiten, Werbekampagnen & Produktbeschreibungen.

Hamburg, 01/2026

Maik-Thomas Felten

