SALES / BUSINESS DEVELOPMENT

MICHA MARKUS HÜRLIMANN

B2B Sales & Business Development Professional

4402 Frenkendorf BL | +41 76 231 28 74
micha.huerlimann@gmail.com LinkedIn > Verfügbar ab 01.01.2027



100+	106’529	2’000+	7
Termine · Nov. 2026[1]	CHF Umsatz · 4 Monate	Potenziale analysiert	Mitarbeitende geführt

[1] Eigene Leistungsangabe; übrige Kennzahlen durch Zeugnisse/Zertifikat belegt.

PROFIL

B2B-Vertriebsspezialist mit Erfahrung in IT-Lösungsvertrieb, Neukundengewinnung und Verkaufsabschlüssen. Verbindet systematische Leadqualifizierung und konsequentes Follow-up mit analytischer Potenzialbewertung, Prozessoptimierung und operativer Teamführung.

BERUFSERFAHRUNG

02.2026–heute

Sales Development Representative

Webtouch GmbH · Winterthur (Remote)

- Mandatsübergreifende B2B-Akquise für IT-Dienstleister und weitere Branchen; Mitverantwortung für das Opening im Eigenvertrieb.
- Qualifizierung nach Bedarf, Entscheidungswegen, Budget, Projektumfang und Zeitplanung; qualifizierte Termine und strukturierte Übergabe.
- Multi-Channel-Outreach per Telefon, E-Mail und LinkedIn; CRM, KPI-Reporting und Optimierung der Akquiseprozesse. 100+ Termine im November 2026[1].

12.2024–12.2025

Private Auszeit

Betreuung eines Familienangehörigen

08.2024–11.2024

Sales Consultant

innobit ag · Basel (Hybrid)

- IT-Lösungsvertrieb, Neukunden- und Bestandskundenakquise, Setter- und Closing Calls.
- Analyse von über 2’000 potenziellen Kunden, KPI-Analyse, Accountmanagement, CRM und Offerten.
- LinkedIn-Marketing, Präsentationen, Aussendienst und Onboarding-Leitfäden; Zusammenarbeit mit Engineering, Projektmanagement, Sales, Marketing und Buchhaltung.

02.2024–07.2024

Sachbearbeiter Verkaufsinnendienst

MotionPro AG · Basel (Remote)

- B2B-Akquise, Kundenbetreuung, Verkaufsgespräche und Angebotsnachverfolgung.
- Anfragen koordinieren, Projekte nachfassen und Vertriebsprozesse optimieren; CHF 106’529 Umsatz in vier Monaten.

STIMME DES ARBEITGEBERS
«Er gewinnt hochwertige Verkaufstermine in erfreulicher Anzahl» – Zwischenzeugnis Webtouch, 30.10.2026

Karriere & Kompetenzen

Beruflicher Werdegang / Führung / Vertriebswerkzeuge

BERUFSERFAHRUNG · FORTSETZUNG

2022–2024

Kaufmännische Ausbildung

ipso Bildung AG · Basel

Abschlüsse: siehe Seite 3.

10.2021–07.2022

Kaufmännischer Mitarbeiter – Einkauf, Verkauf & Buchhaltung

mebea · VIVA Praxisfirma, Füllinsdorf

Kundenaufträge, Einkauf, Verkauf, Buchhaltung mit ABACUS, Kunden- und Lieferantenkontakt sowie Einarbeitung neuer Mitarbeitender.

01.2020–08.2021

Berufliche Auszeit

07.2018–11.2019

Teamleitung Verkaufsinnen- und Aussendienst

Swiss Handwerker AG · Riehen

Führung eines siebenköpfigen B2B/B2C-Akquiseteams, Einarbeitung, Kundenbindung, Partnerschaften und Kooperationen; operative und strategische Unterstützung der Geschäftsleitung sowie Prozessoptimierung.

01.2016–06.2018

Sachbearbeiter Verkaufsinnendienst

Druckerstube24 · Basel

Neukundenakquise, Betreuung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen, individuelle Verkaufsberatung und Erstellung von Offerten.

WEITERE STATIONEN

03–12.2016	mymuesli, Basel · Verkauf (Teilzeit parallel)
02–08.2015	Migrolino Freshly Made, Olten · Verkauf und Produktion
12.2013–08.2014	SOCAR, Münchenstein · Ausbildung Detailhandel
08.2012–10.2013	Coop, Bubendorf · Ausbildung Detailhandel
01.2011–07.2012	Elite Service, Liestal · Montage-Elektrik
08.2009–11.2010	Schwarz & Partner AG, Reinach · Ausbildung Montage-Elektrik

KOMPETENZEN

Outbound Sales · Lead Generation · Appointment Setting · Closing · Account Management · CRM · KPI-Reporting · IT & Cloud Sales · Teamführung · Einwandbehandlung

SALES TECH STACK

CRM-Anwendung: Close | CRM-Kenntnisse: HubSpot
Outbound-Tools: Clay, Apify, Instantly.ai, GenPage, LinkedIn Sales Navigator
Tool-Kenntnisse gemäss Eigenangabe

Qualifikationen & Track Record

Ausbildung / Zertifikate / dokumentierte Umsatzleistung

UMSATZLEISTUNG · MOTIONPRO AG

CHF 106’529

März–Juni 2024 · Umsatzzertifikat



AUSBILDUNG

01.2024	**Handelsdiplom VSH · ipso Bildung AG / NSH Basel**
06.2023	**Bürofachdiplom VSH · ipso Bildung AG / NSH Basel**
08.2014	**Detailhandelsassistent EBA · SOCAR, Münchenstein**

Weitere Schulbildung: KVBL Liestal (2012–2014), GIBM Muttenz (2009–2010).

WEITERBILDUNG & ZERTIFIKATE

2024 · Acronis Academy
Cloud Sales Associate, Sales Associate Cybersecurity, Cloud Sales Fundamentals; Advanced Backup, Disaster Recovery, Security with EDR, E-Mail Security, Files & Notary, Management.

2023 · Great Learning Academy / ipso
ChatGPT for Business Communication, Digital Marketing, HR, Getting Started with ChatGPT-4; Tastaturschreiben.

2022 · Michael Management / mebea
SAP und MS Office.

IT, SPRACHEN & PERSÖNLICHES

IT: Microsoft 365 (Teams, SharePoint, Dynamics CRM, Planner, Copilot, OneNote), Acronis Backup, SAP, ABACUS, ChatGPT.
Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (B2), Französisch (A1).
Persönliches: Schweizer Staatsbürger, 18.09.1992. Homeoffice-Infrastruktur vorhanden. Referenzen auf Anfrage.