



COMMERCIAL LEADER · STRATEGIE & VERTRIEB

Jan Klütsch

Strategie & Operations · Hamburg

Schulterblatt 88, 20357 Hamburg

+49 178 8707817

jan.kluetsch@gmail.com

linkedin.com/in/jan-kluetsch

Commercial Leader mit vier Jahren Top-Management-Beratung bei Porsche Consulting und operativer Führungserfahrung als Head of Sales in einem Hamburger B2B-SaaS-Scale-up. Strategische Tiefe trifft auf Umsetzungsstärke. Entwickelt Geschäftsmodelle, Wachstumsstrategien und KPI-Strukturen, baut Sales- und Commercial-Organisationen auf und führt cross-funktionale Teams. Erfahrung über alle Unternehmensgrößen hinweg, von Series-A Startups bis zu globalen Konzernen.

■ BERUFSERFAHRUNG

Porsche Consulting

Hamburg · 04/2021 – 09/2025

Manager / Projektleiter, Brand & Sales Practice

- Leitung cross-funktionaler Projektteams (4 bis 8 Berater:innen); direkte C-Level-Abstimmung bei globalen OEMs und mittelständischen Klienten
- End-to-End Commercial-Strategie für einen mittelständischen Auto-Abo-Anbieter: Segmentierung, Produkt, Pricing, Vertriebsstruktur, CRM und Zusammenarbeitsmodell
- Markteintritts- und Skalierungsstrategie für ein Hardware-Startup im Transportsektor (Series A): Go-to-Market-Design, Pricing-Logik, Channel-Strategie
- Vertriebs-Performance-Programm für einen mittelständischen Logistikdienstleister
- Datengetriebene Vertriebsstrategie für Automotive-Retail-Gruppen in Deutschland und Frankreich, inklusive simulationsbasiertem Entscheidungstool
- Mobility-Solutions-Strategie und Portfolio-Definition für einen globalen Automotive-OEM, inklusive Akquisition eines führenden europäischen Mobility-Anbieters
- Eigeninitiierte Einführung von Salesforce als CRM (co-lead); Mitglied der Generative-AI-Taskforce

Wunder Mobility

Hamburg · 03/2019 – 03/2021

Head of Sales, B2B-SaaS-Scale-up

- Aufbau und Leitung des „New Ventures Pod“ (7 Mitarbeitende: SDR, Business Development, Account Management) in einem internationalen B2B-SaaS-Scale-up
- Verantwortung für den gesamten B2B-Funnel (Inbound, Outbound, Account Expansion); Wachstum von bis zu +30 % MRR pro Quartal
- Aufbau einer Lead-Generation-Engine in enger Zusammenarbeit mit Performance Marketing
- Redesign der Commercial-Organisation für Wachstum und Kundenzentriertheit: Teamstruktur, KPI-Framework, CRM-Setup (Pipedrive), Reporting
- Cross-funktionale Zusammenarbeit mit Führung, Produkt, Marketing und Customer Success

Google

Dublin · 07/2018 – 11/2018

Large Customer Sales Search Specialist (Praktikum)

- Q4 strategy and coordination for the German retail market from Dublin HQ; portfolio > USD 600m
- Identifikation von Wachstumspotenzialen per Datenanalyse, Umsetzung skalierter Initiativen mit Stakeholdern in Central Europe
- Berichtslinie an die Retail-Leadership in Deutschland und Irland

Simon-Kucher & Partners

Cologne · 06/2017 – 08/2017

Praktikant (Associate Consultant)

- Globales B2B/B2C-Price-Transformation-Projekt für einen führenden Elektronikhersteller; Entwicklung eines automatisierten Pricing-Tools
- Wertbasiertes Pricing-Modell und Tool-Design für ein internationales Robotics-Unternehmen

Mankiewicz Gebr. & Co.

Hamburg · 04/2014 – 04/2016

Global Key Account Manager

- Jüngster Global Key Account Manager der Firmengeschichte; globale Betreuung von Toyota, Markt-Lead für UK, Indien und Japan
- Steigerung des betreuten Umsatzvolumens um +30 % innerhalb eines Jahres
- Beratender Vertrieb technisch komplexer Beschichtungssysteme an globale OEMs, Zulieferer und Lackierbetriebe, inklusive regelmäßiger internationaler Kundenbesuche
- Steuerung komplexer Stakeholder-Strukturen entlang der gesamten automobilen Wertschöpfungskette: Lackentwicklung, Projektmanagement und Claim Management

■ AUSBILDUNG

Stockholm School of Economics & Nova SBE

Stockholm / Lisbon · 08/2016 – 06/2018

Double Degree: MSc International Business + CEMS Master in International Management

MSc GPA 4,79/5,0 (Top 5 %) · CEMS GPA 4,85/5,0 · SSE President's List · Gunnar-Hedlund-Stipendium für die beste Master-Thesis des Jahrgangs

Nordakademie & Mankiewicz Gebr. & Co.

Elmshorn / Hamburg · 08/2010 – 03/2014

B.Sc. Wirtschaftsingenieurwesen (duales Studium)

Abschlussnote 1,6 (Top 10 %); Auslandssemester an der UCES Buenos Aires (alle Kurse auf Spanisch, GPA 3,8/4,0)

■ WEITERES

SPRACHEN

German · Native
English · C2
Spanish · B2
Swedish · A2

EXPERTISE & TOOLS

Go-to-Market · Vertriebsaufbau & Teamführung · Funnel- & Pipeline-Management · Strategie & Geschäftsmodelle · Pricing & Monetarisierung · Komplexer B2B-Vertrieb · Stakeholder-Steuerung & Storytelling · Salesforce · Pipedrive

ENGAGEMENT & PERSÖNLICHES

Schlaufox

1:1-Mentoring für einen Jugendlichen aus Ghana

GoBanyo

Mobiler Hygiene-Service für obdachlose Menschen in Hamburg

J.L. Ingwert

Co-Gründer eines selbst entwickelten Ingwer-Likörs

Sport

Triathlet (FC St. Pauli) · 3× Marathon · Zugspitz Ultratrail · Halbmarathon < 1:30 h