

„Nachhaltiger Vertrieb entsteht, wenn echte Beziehungen auf Klarheit, Vertrauen und konsequentes Handeln treffen.“



Planbare Vertriebsfolge
durch klare Strategien
und konsequente
Umsetzung



Nachhaltige
Kundenbeziehungen,
die Wachstum und
Stabilität sichern



Souveräne
Verhandlungsführung für
mehr Abschlüsse und
bessere Deals



Annika Hantke

Strategic Sales & Account Management

Menschen. Vertrauen. Wachstum.
– Verbindungen schaffen,
Potenziale entfalten, Erfolge feiern.

Expertise



Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb

– von Akquise bis zu nachhaltiger Kundenentwicklung



Strategischer Vertrieb & Key Account Management

– Kundenbeziehungen gezielt aufbauen und ausbauen



Kaltakquise & Business Development

– Zielkunden identifizieren und erfolgreich gewinnen



Verhandlungsführung & Abschlussstärke

– komplexe Deals sicher zum Abschluss bringen



Teamentwicklung & Coaching

– Mitarbeitende fördern und Performance steigern



Kommunikation & Konfliktlösung

– mit Empathie, Klarheit und Überzeugungskraft führen

Lebenslauf Annika Hantke

▶ 2026 – heute

Riverstate International Consulting GmbH

Head of Strategic Accounts

Strategischer Vertrieb und Entwicklung von Key Accounts, Steuerung komplexer Deals, Unterstützung bei Pitches und Verhandlungen sowie Coaching von Vertriebsteams und Weiterentwicklung der Vertriebsqualität

▶ 2025 – 2026

Riverstate International Consulting GmbH

Head of Sales

Verantwortung für Vertriebsstrategie und -performance, Steuerung von KPIs, Aufbau skalierbarer Strukturen und Entwicklung des Teams

▶ 2021 – 2024

StepStone Deutschland GmbH

Account Managerin

Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden, Durchführung von Workshops sowie strategische Beratung im Rahmen von Consultative Selling