

Maarten Zibat

Business Advisor @ Odoo DACH · GTM- & CRM-Automatisierung · n8n · Clay · HubSpot · Prompt Engineering

Berlin, Deutschland · maarten.zibatprivat@gmail.com · 0151 27700928 · linkedin.com/in/maarten-zibat

Profil

Business Advisor mit Wirtschaftspsychologie-Hintergrund an der Schnittstelle von Vertrieb, CRM-Systemen und AI. Leitgedanke aus der Verhaltensökonomie: Käufer zögern nicht wegen fehlender Informationen, sondern wegen wahrgenommenem Risiko. Das ist ein System-Problem, kein Überzeugungs-Problem. Knapp 3 Jahre bezahlte Prompt-Engineering- und RLHF-Erfahrung (Outlier AI, Alignerr) parallel zum Hauptberuf. Baue GTM-Automatisierung: CRM-Workflows (HubSpot, Odoo), n8n-Pipelines, AI-gestütztes Lead-Scoring und Signal-Routing (Claude API, Clay). Zertifiziert in HubSpot (Sales, Marketing, Reporting) und Odoo 19.

Berufserfahrung

Business Advisor DACH (Segment 1-5 Mitarbeiter)

Odoo · Berlin · Januar 2026 bis heute

- Verantwortete den vollständigen B2B-Sales-Cycle für Odoo-ERP-Lösungen im DACH-Mittelstand, von Discovery bis Vertragsabschluss.
- Über 30 Abschlüsse seit Februar 2026; in den letzten 90 Tagen 47 qualifizierte Opportunities und 11 Abschlüsse bei 5,9 % Churn.
- Conversion Rate 2026: 5,7 % gegenüber 4,7 % im DE-Direct-Vergleich; Proposal-Rate 10,4 % gegenüber 8,7 % Benchmark (stärkste Abweichung im Funnel).
- MRR-Zielerreichung kumuliert 131 % (Feb bis Jul 2026), Spitzenmonate 311 % und 260 %; Services-Umsatz im Juni bei 287 % des Ziels (14.345 EUR).
- 29,4 % Multi-Year-Abschlüsse durch strukturierte Discovery (MEDDIC/NEAT) und ROI-Argumentation gegenüber mehreren Stakeholdern.
- Analysiere Sales-Cycles auf Reibungspunkte und Automatisierungspotenzial; Übersetzung der Anforderungen in Scopes und Rollout-Pläne mit Übergabe an Implementierungspartner.
- Verhaltensökonomische Analyse von CRM-Adoption: warum Vertriebler Felder überspringen und wie sich das auf Systemebene lösen lässt.

AI Data Specialist / Prompt Engineer (freiberuflich, remote)

Outlier AI, Alignerr · September 2023 bis heute (parallel zum Hauptberuf)

- Prompt-Engineering-Frameworks für AI-gestützte Sales-Qualifizierung entwickelt; A/B-Tests auf Prompt-Varianten und Bewertungsrubriken für Output-Qualität aufgebaut.
- RLHF-Feedback (Ranking, Korrektur, Begründung) für 300+ Modellantworten in über 10 internationalen ML-Projekten.
- Safety- und Qualitätsprüfungen (Harmlosigkeit, Faktentreue): Policy-Fehlerquote -25 % in geprüften Batches, Nacharbeit -15 % pro Item durch klare Rubriken.
- Psychologisches Framing und Rollenkontext zur Optimierung von AI-Outputs in vertriebsnahen Szenarien; Labeling-Strategien für große, mehrsprachige Datensätze.

Operations & Marketing Associate

Pukka Berlin · Berlin · April 2024 bis Dezember 2025

- HubSpot-CRM-Workflows neu aufgesetzt (Pflichtfelder, Follow-up-Automation, Datenqualitätsregeln): Leerquote bei Pflichtfeldern von 80 % auf 0 % gesenkt.
- KPI-Dashboard für Operations und Versandperformance in Google Sheets aufgebaut; +35 % Prozesseffizienz.
- Automatisierte Abhol-E-Mails korrigiert (Standort-Logik, Versand nach Adressprüfung), 80 % der Fehlerquellen eliminiert.
- Übergabeprozesse teamweit standardisiert (Pflicht-Notizfeld), +30 % vollständig dokumentierte Übergaben.
- Kaufverhalten mit Google Analytics und Hotjar modelliert (>120.000 Events/Sitzungen); UX-Ableitungen umgesetzt, Add-to-Cart-Rate +0,3 pp.
- Bestands- und Auftragsworkflows über 3 Standorte gesteuert (Shopify); Kampagnen ausgewertet: Öffnungsrate +1,1 pp, CPC -3 %.

Projekte (GTM & AI Automation)

Multi-Agent Research Pipeline (live seit Juni 2026)

- Orchestrierungs-System: Claude als Orchestrator, lokale und Cloud-LLMs (Ollama) als parallele Worker für Research- und Analyse-Tasks.
- Model-Tier-Routing nach Aufgabenkomplexität für Kostenkontrolle; bis zu 5 parallele Agents, async Python.

CRM-Automation Lab: HubSpot + n8n (Go-Live August 2026)

- Selbst gehostete n8n-Instanz; Workflows für ICP-Kontext bei Deal-Erstellung und Follow-up-Trigger bei stagnierenden Deals (HubSpot API).
- Öffentliche Dokumentation der Workflows als Portfolio-Case inklusive Vorher-Nachher-Metriken.

Signal-to-Revenue Pipeline: Clay + n8n + Claude API (in Entwicklung, Ziel Q4 2026)

- End-to-End-GTM-Workflow: Intent-Signal-Erfassung und Datenanreicherung (Clay), AI-Lead-Scoring (Claude API), automatisiertes Signal-Routing ins CRM (HubSpot Lifecycle Stages).
- Ziel: reproduzierbarer Referenz-Case für Pipeline-Generierung ohne manuelle Recherche.

Zertifikate

- HubSpot Sales Software Certification (05/2026)
- HubSpot Marketing Software Certification (05/2026)
- HubSpot Reporting Certification (05/2026)
- Odoo 19 Functional Certification, Odoo DE GmbH (04/2026)

Studium

B.Sc. Wirtschaftspsychologie

PFH Private Hochschule Göttingen · Oktober 2021 bis Dezember 2024

- Schwerpunkte: Verhaltensökonomie, Konsumentenpsychologie, quantitative Forschungsmethoden, Statistik.
- Bachelorarbeit: Einfluss von Raumduft auf Kaufverhalten und Verweildauer (Feldexperiment am POS, Auswertung in R).
- Student Consulting, ZE Zentrum für Entrepreneurship: Markt- und Standortanalysen für KMU-Mandanten, Scorecard mit 7 gewichteten Kriterien; 70 % der Empfehlungen in die Roadmap des Auftraggebers übernommen.

Skills

CRM & Automation: HubSpot (3 Zertifikate), Odoo 19 (zertifiziert), n8n, Clay (im Aufbau), Workflow-Automatisierung, Lead-Scoring & Signal-Routing, CRM-Datenqualität & Reporting

AI & Prompt Engineering: Prompt-Engineering, RLHF, LLM-Evaluation & Safety/QA, Claude API (JSON-Output), Multi-Agent-Orchestrierung (Ollama), Python (Automatisierungs-Scripts, async)

Data & Analytics: Excel/Google Sheets (KPI-Dashboards), Google Analytics, Hotjar, R, SQL (Grundlagen)

Sales & GTM: MEDDIC/NEAT-Qualifizierung, Discovery, Pipeline-Management, Forecasting, Verhandlung, B2B-Kommunikation DACH

Sprachen

Deutsch (Muttersprache) · Englisch (C1, zertifiziert) · Ukrainisch (Grundkenntnisse)