

# Lamin Traoré

Vertriebsleiter & Technischer Vertriebskonsultant



## PERSÖNLICHE DATEN

Name:	Lamin Traoré
Anschrift:	Atlanta, GA 30317, USA
Telefon:	+1 404-234-0448
E-Mail:	lamintraore@withlukas.com
LinkedIn:	linkedin.com/in/lamintraore
Website:	www.lamintraore.com
Staatsangehörigkeit:	Deutsch und US-amerikanisch (Doppelstaatsbürger)
Sprachen:	Englisch (fließend), Deutsch (fließend), Französisch (Grundkenntnisse), Spanisch (Grundkenntnisse)

### Berufliches Profil

Erfahrener Vertriebsleiter und technischer Vertriebskonsultant mit über 15 Jahren nachgewiesener Expertise im Enterprise-Vertrieb für Konnektivitäts-, Unified-Communications- und Managed-Network-Lösungen. Fundierte Kompetenzen im strategischen Aufbau und in der Führung leistungsstarker Vertriebsteams sowie in der nachhaltigen Überschreitung anspruchsvoller Umsatzziele im Millionenbereich. Ausgewiesene Stärken in der Entwicklung beratungsorientierter, lösungsbasierter Vertriebsstrategien für komplexe technische Produkte. Mehrsprachig mit verhandlungssicheren Deutsch- und Englischkenntnissen.

## BERUFSERFAHRUNG

### Sales Manager

seit 12/2025

#### Spectrum Business Services, Atlanta, GA, USA

- Disziplinarische und fachliche Führung, Coaching sowie gezielte Weiterentwicklung eines leistungsstarken Teams aus Enterprise Account Executives und Account Managern mit Schwerpunkt auf mittelständische und standortübergreifende Geschäftskunden
- Implementierung und Steuerung eines strukturierten, beratungsorientierten Vertriebsansatzes über die gesamte Lösungspalette – Konnektivität, Managed Network, Security, Cloud und Voice
- Etablierung verbindlicher Akquise-Rhythmen, klar definierter Aktivitätserwartungen sowie transparenter Leistungskennzahlen zur nachhaltigen Steigerung der Pipeline-Generierung und Quotenerreichung
- Enge Verzahnung mit Sales Engineering und technischen Vertriebskonsultanten zur Sicherstellung präziser Lösungsdesigns, vollständiger Bedarfsanalysen sowie qualitativ hochwertiger Kundenangebote
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalyse zur strategischen Positionierung des Spectrum-Portfolios gegenüber Mitbewerbern
- Regelmäßige Berichterstattung an die Geschäftsleitung zu Vertriebsleistung, Forecast-Entwicklung und Teamentwicklungsmaßnahmen

### Technical Sales Consultant – Unified Communications

01/2023 – 12/2025

#### Spectrum Enterprise, Atlanta, GA, USA

- Funktion als zentraler Fachexperte für Unified-Communications-Lösungen mit unternehmerischer Verantwortung für die Identifikation, Qualifizierung und Sicherung strategisch relevanter Enterprise-Geschäftsmöglichkeiten
- Konzeption und Durchführung überzeugender technischer Präsentationen zu IP-basierten UC-Services auf C-Level-Ebene sowie für weitere Entscheidungsträger komplexer Kundenorganisationen
- Beratung anspruchsvoller Unternehmenskunden bei der Erfüllung vielschichtiger technischer Anforderungen in den Bereichen Voice, Collaboration und Cloud-Kommunikation
- Strukturierte Kommunikation von Pipeline-Fortschritt, Wettbewerbsinformationen und strategischen Markterkenntnissen an die Führungsebene

## Technical Sales Consultant III

2016 – 2022

### AT&T, Atlanta, GA, USA

- Positionierung als ausgewiesener Fachexperte für MPLS, VoIP, konvergente Sprach- und Datenlösungen, Managed Data Center sowie Netzwerksicherheit innerhalb des gesamten AT&T Enterprise-Portfolios
- Enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Account Managern zur systematischen Identifikation und zum erfolgreichen Abschluss strategisch bedeutsamer Geschäftsmöglichkeiten – kontinuierliche Erreichung und Überschreitung der vereinbarten Jahresziele
- Eigenverantwortliche Durchführung technischer Präsentationen sowie beratungsorientierter Vertriebsgespräche für IP-basierte AT&T-Services bei Enterprise- und Behördenkunden

## Client Solutions Executive

2011 – 2016

### AT&T, Atlanta, GA, USA

- Strategische Betreuung und Entwicklung eines Kundenstamms aus Groß- und mittelständischen Unternehmen der Bereiche öffentliche Verwaltung, Bildung und Gesundheitswesen mit einem Gesamtbillingvolumen von 9,5 Millionen US-Dollar
- Auszeichnung mit dem AT&T Diamond Club Award (2013) – Würdigung als Top-1%-Performer der nationalen Vertriebsorganisation
- Erfolgreiche Akquise und Abschluss neuer Geschäftsmöglichkeiten über die Lösungspalette IPFlex, IPTF, VPN, Ethernet und Mobility

## AUSBILDUNG

---

2009

Reinhardt University, Waleska, GA, USA

Bachelor of Science in Business Administration

---

## FACHLICHE KOMPETENZEN

---

**Vertrieb & Beratung:** Technical Sales, Unified Communications, Solutions Architecture, Strategische Beratung, Account Management, Vertriebsleitung, Pipeline Management

**Technisch:** MPLS, VoIP, Ethernet, Netzwerksicherheit, Data/Voice Networking, Cloud-Lösungen, Managed Network Services

**Software:** Microsoft Office Suite, CRM-Systeme (Salesforce), AI Tools, Windows & iOS

## AUSZEICHNUNGEN

---

- **AT&T Diamond Club Member** (2013) – Top 1% der nationalen Vertriebsleistung

## ENGAGEMENT UND MITGLIEDSCHAFTEN

---

- **International Toastmasters Club** – Mitglied
- **American Red Cross** – Ehrenamtliche Tätigkeit

Atlanta, April 2026

Lamin Traoré