


# Bewerbungsunterlagen

VORNAME NACHNAME

 ADRESSE

 WOHNORT

 TELEFON

 E-MAIL

PLZ ORT

+43 (0)

GEBURTSTAG


GEBURTSORT

NATIONALITÄT

FAMILIENSTAND









# VOR- NACHNAME

Vertriebsstärke trifft strategisches Denken und Führung

## EXPERTISE

- **Strategischer Vertrieb** mit Herz, Weitblick und konsequenter Zielorientierung
- Über **15 Jahre Erfahrung** im **Business Development** und Aufbauarbeit
- Menschen verstehen, Teams führen und **individuelle Potenziale** entfalten
- **Komplexe Anforderungen** erfassen, verständlich machen und wirksam umsetzen
- Nachhaltige **Kundenbindung** durch Vertrauen, **Struktur** und echte Nähe
- Verlorene Geschäftsfelder zurückgewonnen – durch **Strategie** und **Empathie**
- Strukturen erkennen, **Prozesse vereinfachen** und Ergebnisse messbar steigern
- Führung bedeutet für mich: verbinden, inspirieren und **gemeinsam wachsen**
- Technisches Verständnis trifft **unternehmerisches Denken** und **Umsetzungsstärke**
- Wertschätzende Kommunikation – intern wie extern auf Augenhöhe gelebt

## BERUFLICHER WERDEGANG

01/2024 – XXXXX – **Position** – Firma, Ort  
11/2017 – 12/2023 – **Position** – Firma, Ort  
02/2017 – 11/2017 – **Position** – Firma, Ort  
08/2013 – 01/2017 – **Position** – Firma, Ort  
06/2013 – 08/2013 – **Position** – Firma, Ort  
10/2011 – 06/2013 – **Position** – Firma, Ort  
05/2011 – 10/2011 – **Position** – Firma, Ort  
05/2011 – 10/2011 – **Position** – Firma, Ort  
05/2011 – 10/2011 – **Position** – Firma, Ort

## SKILLSET

Empathie	Kommunikativ	Führungskompetenz	Belastbar	Motiviert	Durchsetzungsstark
Zielstrebig	Verlässlichkeit	Konfliktfähig	Lernbereit	Kundenorientiert	Lösungsorientiert

VORNAME  
NACHNAME

Vertriebsstärke trifft strategisches Denken und Führung

+43 (0) xxxxxxxxxxxxx

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Adresse, PLZ Ort

 [LinkedIn](#)

**Empfängerfirma**  
**z.Hd. Herr/Frau Mustermann**  
Straße 12  
1234 Ort

Ort, 25. August 2025

BEWERBUNG ALS XXXXXXXXXX

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Leidenschaft für strategischen Vertrieb, nachhaltige Kundenbindung und lösungsorientierte Zusammenarbeit bewerbe ich mich um eine Position, in der ich meine Expertise im Bereich Business Development wirkungsvoll einbringen kann. In meiner aktuellen Funktion als Business Development Manager für Server-, Storage- und Komponentenlösungen in der DACH-Region konnte ich in den vergangenen Jahren gezielt Wachstum generieren, interne wie externe Strukturen optimieren und langfristige Beziehungen auf- und ausbauen.

Besonders hervorzuheben ist meine erfolgreiche Teilnahme an mehreren bedeutenden Ausschreibungen, die nicht nur gewonnen, sondern nachhaltig im Sinne des Unternehmenswerts etabliert wurden. Darüber hinaus ist es mir gelungen, bereits verloren geglaubtes Business zurückzugewinnen – durch gezielte Ansprache, Vertrauen und technische wie strategische Überzeugungsarbeit. Die aktive Pflege von Herstellerpartnerschaften war dabei ebenso entscheidend wie die präzise Ausrichtung des Portfolios: Ich habe dieses nicht nur geschärft, sondern strukturiert gestrafft und an den tatsächlichen Kundenbedarf angepasst.

Ein wesentlicher Fokus meiner Tätigkeit lag auf der Verbesserung der internen und externen Zusammenarbeit. Ich konnte Schnittstellen zwischen Vertrieb, Technik, Einkauf und Logistik neu definieren, Arbeitsprozesse vereinfachen und die Servicequalität für unsere Kunden spürbar erhöhen. Besonders stolz bin ich auf die gestiegene Kundenzufriedenheit und das wiederkehrende Feedback zu unserem nun effizienteren, lösungsorientierten Auftritt.

In meiner Außendienstfunktion bin ich regelmäßig im gesamten DACH-Raum unterwegs, um persönlich Kundenbeziehungen zu stärken, Projekte voranzutreiben und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Dabei arbeite ich eng mit verschiedenen Teams zusammen und übernehme auch Führungsverantwortung in projektbezogenen sowie teaminternen Kontexten. Ich betrachte es als selbstverständlich, nicht nur Mitarbeiter:innen zu koordinieren, sondern sie zu begeistern, einzubinden und gemeinsam Erfolge zu feiern.

Ich bin überzeugt, dass ich mit meiner unternehmerischen Denkweise, meinem Gespür für Menschen und Märkte sowie meiner strukturierten Herangehensweise einen echten Mehrwert für Ihr Unternehmen bieten kann. Gerne überzeuge ich Sie in einem persönlichen Gespräch.


Mit freundlichen Grüßen


Vor- und Name


VORNAME


NACHNAME

Vertriebsstärke trifft strategisches Denken und Führung

 +43 (0) xxxxxxxxx

 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

 Adresse, PLZ Ort

 [LinkedIn](#)

P E R S Ö N L I C H E S

Geburtsdatum

Geburtsort

Nationalität Österreich

Familienstand Ledig

E X P E R T I S E

IT-Kenntnisse

- Fundierte Kenntnisse agiler Methoden, zertifiziert nach IPMA Level D®
- Versiert im Umgang mit Projekttools wie Jira, Trello und MS Project
- Erfahrung mit SAP, CRM-Systemen und WinCashSales im Vertriebsalltag
- MS Word, Excel und PowerPoint sicher und routiniert im Einsatz
- Technologie als Hebel für Innovation und Kundenbindung verstanden
- Schnittstellen zwischen Technik, Vertrieb und Service effizient gestaltet
- Digitale Tools zur Prozessoptimierung gezielt eingesetzt und adaptiert
- Technisches Verständnis für IT-Produkte, Unterhaltungselektronik und Fototechnik

Soft Skills

- Kommunikationsstärke
- Führungskompetenz & Coaching
- Kundenorientierung
- Belastbarkeit & Entscheidungsfreude
- Teamfähigkeit & Empathie

Fachliche Kompetenzen

- Vertrieb & Key Account Management
- Marketing & Projektmanagement
- Nachhaltigkeit & Umweltmanagement
- Agiles Arbeiten & Change Manager EXIN Agile Scrum Foundation

Ü B E R M I C H

Leidenschaft für strategischen Vertrieb, fundiertes technisches Verständnis und ein feines Gespür für Menschen prägen meinen beruflichen Weg. Über 15 Jahre Erfahrung im Business Development – insbesondere im Bereich Server-, Storage- und Komponentenlösungen – ermöglichen es mir, komplexe Anforderungen zu erkennen, passgenaue Lösungen zu gestalten und Kundenbeziehungen nachhaltig zu stärken. Der Fokus liegt dabei stets auf Klarheit, Struktur und Ergebnisorientierung. Ausschreibungen wurden erfolgreich gewonnen, interne Prozesse optimiert und verlorene Geschäftsfelder zurückgewonnen. Fachbereiche führe ich nicht nur, sondern verbinde sie miteinander – mit Empathie, Verantwortung und dem Ziel, gemeinsam zu wachsen.

B E R U F S E R F A H R U N G

01/2024 – XXX

Business Development Manager  
Server, Storage & Components (DACH)  
Firma, Ort

- Ausschreibungen strategisch betreut, gewonnen und ausgebaut
- Kundenbindung durch vertrauensvolle Beratung deutlich gestärkt
- Verlorene Projekte reaktiviert und langfristig zurückgewonnen
- Portfolio strukturiert gestrafft und an Markt angepasst
- Herstellerbeziehungen aktiv gepflegt und vertieft
- Abteilungsübergreifende Prozesse neu definiert und verbessert
- Kundenservice durch klare Abläufe messbar optimiert
- Führung, Betreuung und Koordination mehrerer Fachbereiche

11/2017 – 12/2023

Area Sales Manager – Region Österreich  
Firma, Ort

- Außendienst für Gesamtösterreich verantwortlich gesteuert
- Neukundenakquise & individuelle Betreuung erfolgreich ausgebaut
- Vertriebsziele konsequent auf Wochenbasis realisiert
- Vertriebsstrategie weiterentwickelt und klar umgesetzt
- Kundenbindung durch persönlichen Kontakt intensiviert
- Zusammenarbeit mit internen Abteilungen gestärkt
- Reporting & Forecasting systematisch optimiert

02/2017 – 11/2017

Account Manager  
Firma, Ort

- Innen- & Außendienst eigenverantwortlich betreut
- Produktschulungen, Coaching neuer Mitarbeiter:innen
- Kundenakquise und Betreuung von Bestandskund:innen

## SPRACHEN

**Deutsch**     *Muttersprache*

**Englisch**     *Verhandlungssicher*

## ZERTIFIKATE

- Betrieblicher Umweltbeauftragter
- EXIN Agile Scrum Foundation
- Abfallbeauftragter
- Energieberater (A-Kurs)
- Certified Project Management Associate – IPMA Level D®

## STUDIUM

2019 – 2013

Bachelor of Arts in Business

*Firma, Ort*

- Produktmarketing & Projektmanagement
- Abschlussarbeit und diverse Zusatzqualifikationen (z. B. Umwelt, Energie, Projektmanagement)

## INTERESSEN

- Sport & Fitness
- Fotografie & digitale Technik
- Reisen & Kultur

## SONSTIGES

- Führerschein Klasse B
- Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit
- Hands-on-Mentalität
- unternehmerisches Denken

## BERUFSERFAHRUNG

08/2013 – 01/2017

### Deputy Manager

*Firma, Ort*

- Führung und Coaching interner Teams übernommen
- VIP-Kund:innen persönlich betreut und gehalten
- Verkaufspräsentationen professionell umgesetzt
- Schulungen teamübergreifend durchgeführt
- Vertriebspartner begleitet und eingebunden
- Betriebskennzahlen aktiv gesteuert und analysiert
- Cross-Selling-Möglichkeiten strategisch genutzt

06/2013 – 08/2013

### Verkaufsleiter

*Firma, Ort*

- Vertriebsverantwortung & Coaching der Marktleiter
- Filialabwicklung im Rahmen der Unternehmensinsolvenz

10/2011 – 06/2013

### Marktleiter

*Firma, Ort*

- Standortverantwortung & Teamführung
- Vertriebssteuerung, Einkauf & Kund:innenbetreuung
- Coaching & Ausbildung von Lehrlingen

10/2011 – 06/2013

### Stellvertretender Marktleiter

*Firma, Ort*

- Vertriebsziele erfolgreich umgesetzt und kontinuierlich nachverfolgt
- Verantwortung für Warenmanagement übernommen
- Lehrlinge engagiert betreut, angeleitet und weiterentwickelt
- Tagesgeschäft organisiert und Abläufe im Filialbetrieb sichergestellt

2010 – 2011

### Kaufmännischer Mitarbeiter (Buchhaltung, Verrechnung)

*Firma, Ort*

- Prozesse effizient unterstützt und eigenverantwortlich begleitet
- Dokumentenmanagement strukturiert organisiert und laufend verbessert
- Bank- und Zahlungsverkehr zuverlässig und termingerecht abgewickelt
- Büroabläufe analysiert, optimiert und standardisiert
- Einblicke in gemeinnützige & soziale Wirtschaftsumfelder vertieft
- Interne Abläufe dokumentiert und Wissenstransfer im Team unterstützt

2007 – 2010

### Lehre zum EDV-Kaufmann

*Firma, Ort*

- Schwerpunkt auf EDV-Waren & Fotografie
- Ausbildung in Kombination mit Berufsschule