Bewerbungsunterlagen

VORNAME NACHNAME

Tonis Bewerbungshilfe

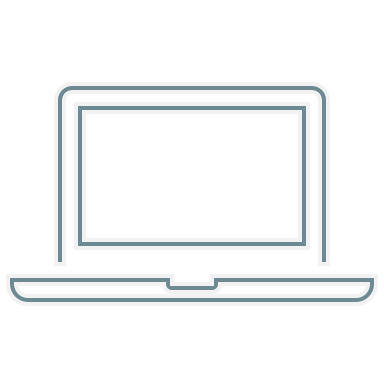
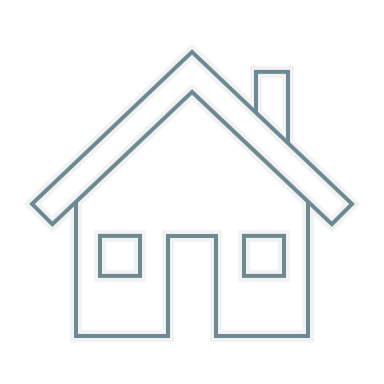
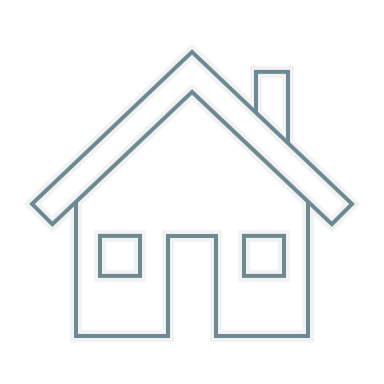
2025

ADRESSE

Wohnort PLZ ORT

Telefon +43 (0)

E-Mail

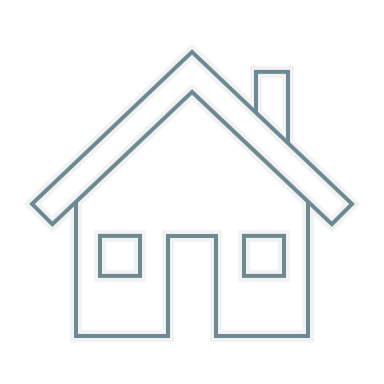
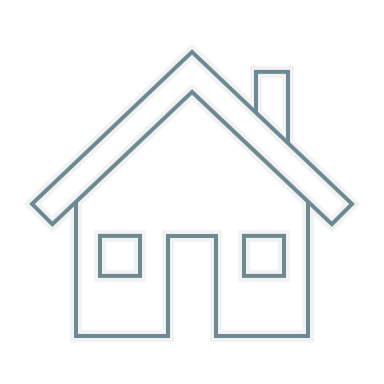
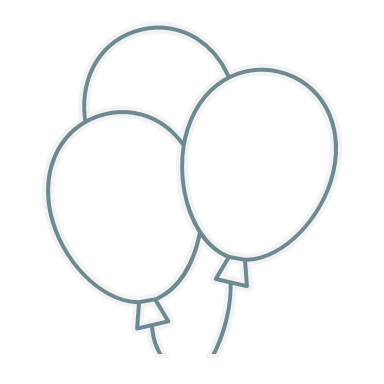


Geburtstag

Geburtsort

NATIONALITÄT

Familienstand



SKILLSET

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

BERUFLICHER WERDEGANG

* ***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**

VOR- NACHNAME

EXPERTISE

*Vertriebsstärke trifft strategisches Denken und Führung*

***Empfängerfirma***

***z.Hd. Herr/Frau Mustermann***  
Straße 12

1234 Ort

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

BEWERBUNG ALS XXXXXXXXXX

Ort, 17. Juli 2025

Vertriebsstärke trifft strategisches Denken und Führung

VORNAME

NACHNAME

+43 (0) xxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Adresse, PLZ Ort [LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/benjamin-buschta-naydenov-689b53142/)

Ein Bild, das Schwarz, Dunkelheit enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

Ein Bild, das Schwarz, Dunkelheit enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

**Geburtsdatum**

**Geburtsort**

**Nationalität** Österreich

**Familienstand** Ledig

***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

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.

Vertriebsstärke trifft strategisches Denken und Führung

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

EXPERTISE

BERUFSERFAHRUNG

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

VORNAME

NACHNAME

PERSÖNLICHES

+43 (0) xxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Adresse, PLZ Ort [LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/benjamin-buschta-naydenov-689b53142/)

ÜBER MICH

SONSTIGES

* Führerschein Klasse B
* Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit
* Hands-on-Mentalität
* unternehmerisches Denken
* Sport & Fitness
* Fotografie & digitale Technik
* Reisen & Kultur

INTERESSEN

2019 – 2013  
Bachelor of Arts in Business

*Firma, Ort*

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

STUDIUM

* Betrieblicher Umweltbeauftragter
* EXIN Agile Scrum Foundation
* Abfallbeauftragter
* Energieberater (A-Kurs)
* Certified Project Management Associate – IPMA Level D®
* Lehrlingsausbilder/in (nach BAG)

ZERTIFIKATE

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

06/2013 – 08/2013

Verkaufsleiter

*Firma, Ort*

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

**Deutsch** *Muttersprache*

**Englisch** *Verhandlungssicher*

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

BERUFSERFAHRUNG

SPRACHEN