

Andreas Möller

Bahnhofstraße 6, 30528 Regensburg

E-Mail: andreas.möller@email.com

Regensburg, November 2025

Initiativbewerbung – Sales Manager

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit großem Interesse verfolge ich die Entwicklungen im Bereich Vertrieb und möchte meine Expertise und Begeisterung in Ihr Unternehmen einbringen. Während meines Studiums und meiner praktischen Tätigkeiten konnte ich umfassende Kenntnisse in diesem Bereich sammeln.

In meinen bisherigen Positionen bei Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Salesforce, Kundenakquise erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.B.A. Studium an der Hochschule Darmstadt, mit Schwerpunkten in modernen Technologien und Methoden. Diese akademische Ausbildung ergänzt meine praktische Erfahrung optimal.

Ich suche eine Position, in der ich meine Fähigkeiten gezielt einsetzen und weiterentwickeln kann. Gerne überzeuge ich Sie in einem persönlichen Gespräch von meinem Engagement und meinen Fähigkeiten.

Mit freundlichen Grüßen

Andreas Möller

Andreas Möller

Geburtsdatum: 04.12.1994
Anschrift: Bahnhofstraße 6, 30528 Regensburg
E-Mail-Adresse: andreas.möller@email.com

Bildungsweg

2024.12.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Hochschule Darmstadt

2021.12.2021 - 2024.01.2024

Vertrieb (B.Eng.)

TU München

Praktische Erfahrungen

2023.03.2023 - Aktuell

Vertriebsleiter

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.11.2021 - 2022.10.2022

Sales Manager

Siemens

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Vertriebsstrategie und CRM
- Analyse und Optimierung von Systemen unter Verwendung von Präsentationstechnik
- Forschungsarbeit im Bereich Vertrieb mit Fokus auf praktische Anwendungen

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: CRM, Salesforce, Kundenakquise, Präsentationstechnik, Verkaufsförderung, Vertriebsstrategien, Kundenmanagement, Vertriebskanäle, Vertriebsinstrumente, Vertriebsprozess, Vertriebsorganisation, Vertriebskultur, Vertriebsethik, Vertriebsrecht, Vertriebspsychologie, Vertriebsökonomie, Vertriebsmanagement, Vertriebscontrolling, Vertriebsmarketing, Vertriebsforschung, Vertriebsentwicklung, Vertriebsinnovationen, Vertriebsdigitalisierung, Vertriebsautomation, Vertriebsanalytics, Vertriebsintelligenz, Vertriebskompetenz, Vertriebsfähigkeit, Vertriebswirksamkeit, Vertriebsleistung, Vertriebsresultat, Vertriebsumsatz, Vertriebsgewinn, Vertriebsrentabilität, Vertriebswachstum, Vertriebsstabilität, Vertriebsflexibilität, Vertriebsagilität, Vertriebsresilienz, Vertriebsadaptivität, Vertriebsinnovationsfähigkeit, Vertriebslernfähigkeit, Vertriebsentwicklungsfähigkeit, Vertriebswettbewerbsfähigkeit, Vertriebsführerschaft, Vertriebsmarkenstärke, Vertriebsreputation, Vertriebsimage, Vertriebspersönlichkeit, Vertriebscharakter, Vertriebsethos, Vertriebskultur, Vertriebswerte, Vertriebsvision, Vertriebsmission, Vertriebsziele, Vertriebsstrategien, Vertriebsinstrumente, Vertriebsprozess, Vertriebsorganisation, Vertriebskultur, Vertriebsethik, Vertriebsrecht, Vertriebspsychologie, Vertriebsökonomie, Vertriebsmanagement, Vertriebscontrolling, Vertriebsmarketing, Vertriebsforschung, Vertriebsentwicklung, Vertriebsinnovationen, Vertriebsdigitalisierung, Vertriebsautomation, Vertriebsanalytics, Vertriebsintelligenz, Vertriebskompetenz, Vertriebsfähigkeit, Vertriebswirksamkeit, Vertriebsleistung, Vertriebsresultat, Vertriebsumsatz, Vertriebsgewinn, Vertriebsrentabilität, Vertriebswachstum, Vertriebsstabilität, Vertriebsflexibilität, Vertriebsagilität, Vertriebsresilienz, Vertriebsadaptivität, Vertriebsinnovationsfähigkeit, Vertriebslernfähigkeit, Vertriebsentwicklungsfähigkeit, Vertriebswettbewerbsfähigkeit, Vertriebsführerschaft, Vertriebsmarkenstärke, Vertriebsreputation, Vertriebsimage, Vertriebspersönlichkeit, Vertriebscharakter, Vertriebsethos, Vertriebswerte, Vertriebsvision, Vertriebsmission, Vertriebsziele

Sprachen: Russisch, Arabisch Gute Kenntnisse