

# Michael Bauer

Waldstraße 53, 39378 Schwäbisch Gmünd

E-Mail: michael.bauer@email.com

Schwäbisch Gmünd, November 2025

## Initiativbewerbung – Business Development 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, B2B Sales, Präsentationstechnik erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. Studium an der KIT Karlsruhe, 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

Michael Bauer

# Michael Bauer

Geburtsdatum: 19.10.1992  
Anschrift: Waldstraße 53, 39378 Schwäbisch Gmünd  
E-Mail-Adresse: michael.bauer@email.com

## Bildungsweg

**2024.03.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

KIT Karlsruhe

**2020.02.2020 - 2024.11.2024**

**Vertrieb (B.Sc.)**

Universität Mainz

## Praktische Erfahrungen

**2024.05.2024 - Aktuell**

**Account Manager**

Deutsche Telekom

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

**2020.04.2020 - 2022.11.2022**

**Vertriebsleiter**

Vodafone

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise

**2020.12.2020 - 2021.02.2021**

**Business Development Manager**

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

**2019.05.2019 - 2020.06.2020**

**Business Development Manager**

Siemens

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	Vertriebsstrategie, B2B Sales, Präsentationstechnik, Sales Force, Kundenakquise, CRM
Sprachen:	Englisch, Russisch, Arabisch, Chinesisch
	Verhandlungssicher