

# Christina Krüger

Bergstraße 21, 25814 Aalen

E-Mail: christina.krüger@email.com

Aalen, 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, B2B Sales, Vertriebsstrategie 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 HAW Hamburg, 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

Christina Krüger

# Christina Krüger

Geburtsdatum: 12.08.1995  
Anschrift: Bergstraße 21, 25814 Aalen  
E-Mail-Adresse: christina.krüger@email.com

## Bildungsweg

**2023.02.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.B.A.)**

HAW Hamburg

**2019.12.2019 - 2023.06.2023**

**Vertrieb (B.Sc.)**

HTW Berlin

## Praktische Erfahrungen

**2024.08.2024 - Aktuell**

**Key Account Manager**

Microsoft Deutschland

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

**2021.01.2021 - 2022.02.2022**

**Business Development Manager**

Deutsche Telekom

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

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: CRM, B2B Sales, Vertriebsstrategie, Kundenakquise, Verkaufsförderung, Präsentationstechniken

Sprachen: Arabisch, Italienisch, Deutsch Grundkenntnisse