

Sebastian Krüger

Bahnhofstraße 117, 49053 Stralsund
E-Mail: sebastian.krüger@email.com

Stralsund, November 2025

Initiativbewerbung – Vertriebsleiter

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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Salesforce, Präsentationstechnik erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der Universität Düsseldorf, 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

Sebastian Krüger

Sebastian Krüger

Geburtsdatum: 30.08.1987
Anschrift: Bahnhofstraße 117, 49053 Stralsund
E-Mail-Adresse: sebastian.krüger@email.com

Bildungsweg

2023.04.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Düsseldorf

2020.07.2020 - 2023.09.2023

Vertrieb (B.Eng.)

Hochschule Karlsruhe

Praktische Erfahrungen

2023.09.2023 - Aktuell

Account Manager

SAP

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

2021.09.2021 - 2022.09.2022

Key Account Manager

Vodafone

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

2019.03.2019 - 2021.04.2021

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit B2B Sales

2018.12.2018 - 2020.07.2020

Account Manager

Siemens

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit CRM und Kundenakquise
- Analyse und Optimierung von Systemen unter Verwendung von B2B Sales
- Forschungsarbeit im Bereich Vertrieb mit Fokus auf praktische Anwendungen

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Salesforce, Präsentationstechnik, Vertrieb, Marketing, B2B Sales, Verhandlungen, Strategien

Sprachen: Englisch, Russisch, Chinesisch Fließend