

Marco Köhler

Lindenstraße 68, 43336 Nürnberg

E-Mail: marco.köhler@email.com

Nürnberg, November 2025

Initiativbewerbung – Account 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 Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Salesforce 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 Freiburg, 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

Marco Köhler

Marco Köhler

Geburtsdatum: 20.08.1997
Anschrift: Lindenstraße 68, 43336 Nürnberg
E-Mail-Adresse: marco.köhler@email.com

Bildungsweg

2024.07.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Freiburg

2020.05.2020 - 2024.12.2024

Vertrieb (B.Eng.)

Universität Jena

Praktische Erfahrungen

2023.12.2023 - Aktuell

Key Account Manager

Deutsche Telekom

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

2021.05.2021 - 2022.02.2022

Sales Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2020.12.2020 - 2021.11.2021

Key Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2018.12.2018 - 2020.10.2020

Vertriebsleiter

Microsoft Deutschland

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Salesforce, Kundenakquise, Vertriebsstrategie

Sprachen: Englisch, Russisch, Deutsch Verhandlungssicher