

Alexander Schmidt

Kirchstraße 146, 15136 Solingen
E-Mail: alexander.schmidt@email.com

Solingen, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik, CRM erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefte 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

Alexander Schmidt

Alexander Schmidt

Geburtsdatum: 12.08.1986
Anschrift: Kirchstraße 146, 15136 Solingen
E-Mail-Adresse: alexander.schmidt@email.com

Bildungsweg

2022.09.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Hochschule Darmstadt

2019.07.2019 - 2022.08.2022

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Hannover

Praktische Erfahrungen

2023.01.2023 - Aktuell

Business Development Manager

Vodafone

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

2020.05.2020 - 2022.08.2022

Key Account Manager

O2

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce

2020.11.2020 - 2021.02.2021

Sales Manager

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2019.09.2019 - 2020.08.2020

Key Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit CRM

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik, CRM, Kundenakquise, B2B Sales, Salesforce, Ver

Sprachen: Arabisch, Italienisch, Russisch, Englisch Grundkenntnisse