

Sarah Mayer

Gartenstraße 8, 17584 Görlitz

E-Mail: sarah.mayer@email.com

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

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Eng. Studium an der Hochschule 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

Sarah Mayer

Sarah Mayer

Geburtsdatum: 16.01.1995
Anschrift: Gartenstraße 8, 17584 Görlitz
E-Mail-Adresse: sarah.mayer@email.com

Bildungsweg

2024.07.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Hochschule Karlsruhe

2020.10.2020 - 2024.04.2024

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Leipzig

Praktische Erfahrungen

2023.05.2023 - Aktuell

Sales Manager

Siemens

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

2021.12.2021 - 2022.05.2022

Business Development Manager

Siemens

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

2019.06.2019 - 2021.12.2021

Sales Manager

Vodafone

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	Präsentationstechnik, Kundenakquise, Verhandlungsführung, Salesforce, B2B Sales, Vertrieb	
Sprachen:	Englisch, Italienisch, Russisch, Französisch	Verhandlungssicher