

Leon Lorenz

Waldstraße 101, 65887 Konstanz

E-Mail: leon.lorenz@email.com

Konstanz, 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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Vertriebsstrategie, B2B Sales erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefte ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der Universität Köln, 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

Leon Lorenz

Leon Lorenz

Geburtsdatum: 26.07.2000
Anschrift: Waldstraße 101, 65887 Konstanz
E-Mail-Adresse: leon.lorenz@email.com

Bildungsweg

2022.07.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Köln

2018.01.2018 - 2022.12.2022

Vertrieb (B.Sc.)

TU Darmstadt

Praktische Erfahrungen

2024.06.2024 - Aktuell

Business Development Manager

SAP

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2020.08.2020 - 2022.11.2022

Account Manager

Oracle

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2019.02.2019 - 2021.02.2021

Account Manager

Oracle

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: CRM, Vertriebsstrategie, B2B Sales, Salesforce, Präsentationsfertigkeiten, Grundkenntnisse der Datenanalyse, Marketing-Kenntnisse, Erfahrung mit Kundenakquise, Vertriebstechniken

Sprachen: Arabisch, Russisch, Italienisch, Französisch Grundkenntnisse