

# **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