

Johanna Fischer

Hauptstraße 30, 23549 Schwerin
E-Mail: johanna.fischer@email.com

Schwerin, November 2025

Initiativbewerbung – Key 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Salesforce, Verhandlungsführung erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. Studium an der Universität Bonn, 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

Johanna Fischer

Johanna Fischer

Geburtsdatum: 06.02.1992
Anschrift: Hauptstraße 30, 23549 Schwerin
E-Mail-Adresse: johanna.fischer@email.com

Bildungsweg

2022.01.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Bonn

2018.06.2018 - 2022.12.2022

Vertrieb (B.A.)

Universität Düsseldorf

Praktische Erfahrungen

2023.10.2023 - Aktuell

Business Development Manager

O2

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

2020.04.2020 - 2022.05.2022

Vertriebsleiter

Siemens

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2019.01.2019 - 2021.07.2021

Sales Manager

O2

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

2018.12.2018 - 2020.12.2020

Key Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Salesforce 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: B2B Sales, Salesforce, Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Marktkenntnis, Kundenakquise, Vertrieb

Sprachen: Deutsch, Spanisch, Russisch Muttersprache