

Emilia Berger

Kirchstraße 46, 62702 Erlangen
E-Mail: emilia.berger@email.com

Erlangen, 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 Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, CRM erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.B.A. Studium an der Universität Jena, 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

Emilia Berger

Emilia Berger

Geburtsdatum: 04.11.1986
Anschrift: Kirchstraße 46, 62702 Erlangen
E-Mail-Adresse: emilia.berger@email.com

Bildungsweg

2023.06.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Jena

2019.03.2019 - 2023.03.2023

Vertrieb (B.Eng.)

HTW Berlin

Praktische Erfahrungen

2023.02.2023 - Aktuell

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.02.2020 - 2022.01.2022

Key Account Manager

Siemens

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2020.12.2020 - 2021.04.2021

Key Account Manager

Oracle

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, CRM, Salesforce, Gute Kenntnisse, B2B Salesstrategie, B2B Salesprozesse

Sprachen: Italienisch, Französisch, Englisch, Arabisch Grundkenntnisse