

Paul Schubert

Bahnhofstraße 55, 61990 Neuwied

E-Mail: paul.schubert@email.com

Neuwied, 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, Kundenakquise, Präsentationstechnik 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 Freie Universität Berlin, 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

Paul Schubert

Paul Schubert

Geburtsdatum: 11.09.1996
Anschrift: Bahnhofstraße 55, 61990 Neuwied
E-Mail-Adresse: paul.schubert@email.com

Bildungsweg

2023.03.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Freie Universität Berlin

2020.09.2020 - 2023.05.2023

Vertrieb (B.Eng.)

Hochschule Mannheim

Praktische Erfahrungen

2023.02.2023 - Aktuell

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

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

2020.01.2020 - 2022.12.2022

Business Development Manager

SAP

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Verhandlungsführung

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, Kundenakquise, Präsentationstechniken, Salesforce, CRM, Vertriebsstrategien

Sprachen: Arabisch, Französisch, Italienisch Grundkenntnisse