

# Lena Berger

Waldstraße 140, 36359 Solingen

E-Mail: lena.berger@email.com

Solingen, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung 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 Erlangen-Nürnberg, 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

Lena Berger

# Lena Berger

Geburtsdatum: 05.08.1990  
Anschrift: Waldstraße 140, 36359 Solingen  
E-Mail-Adresse: lena.berger@email.com

## Bildungsweg

**2022.01.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.B.A.)**

Universität Erlangen-Nürnberg

**2019.09.2019 - 2022.11.2022**

**Vertrieb (B.B.A.)**

TU Darmstadt

## Praktische Erfahrungen

**2024.02.2024 - Aktuell**

**Key Account Manager**

Vodafone

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung

**2020.12.2020 - 2022.05.2022**

**Business Development Manager**

Siemens

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung

**2019.03.2019 - 2021.04.2021**

**Business Development Manager**

Siemens

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit B2B Sales

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, B2B Sales, Kundenakquise
Sprachen:	Französisch, Russisch, Arabisch, Chinesisch
	Grundkenntnisse