

Amelie Krause

Hauptstraße 81, 27052 Bottrop

E-Mail: amelie.krause@email.com

Bottrop, 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 B2B Sales, Salesforce, Vertriebsstrategie erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Eng. Studium an der Universität Göttingen, 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

Amelie Krause

Amelie Krause

Geburtsdatum: 30.08.2002
Anschrift: Hauptstraße 81, 27052 Bottrop
E-Mail-Adresse: amelie.krause@email.com

Bildungsweg

2024.04.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Göttingen

2020.09.2020 - 2024.01.2024

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Marburg

Praktische Erfahrungen

2024.04.2024 - Aktuell

Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.06.2020 - 2022.03.2022

Key Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales

2019.07.2019 - 2021.04.2021

Vertriebsleiter

Oracle

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Vertriebsstrategie und Kundenakquise
- 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, Vertriebsstrategie, Kundenakquise, CRM, Präsentationstechnik, Vertriebskanäle

Sprachen: Arabisch, Italienisch, Spanisch Grundkenntnisse