

Tim Wolf

Kirchstraße 92, 11116 Freiburg

E-Mail: tim.wolf@email.com

Freiburg, November 2025

Initiativbewerbung – Sales 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 Vertriebsstrategie, B2B Sales, Verhandlungsführung 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 Frankfurt, 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

Tim Wolf

Tim Wolf

Geburtsdatum: 16.08.1995
Anschrift: Kirchstraße 92, 11116 Freiburg
E-Mail-Adresse: tim.wolf@email.com

Bildungsweg

2022.07.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Frankfurt

2018.09.2018 - 2022.10.2022

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Frankfurt

Praktische Erfahrungen

2024.08.2024 - Aktuell

Key Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Kundenakquise

2021.10.2021 - 2022.07.2022

Sales Manager

SAP

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

2020.07.2020 - 2021.01.2021

Vertriebsleiter

Oracle

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Vertriebsstrategie 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: Vertriebsstrategie, B2B Sales, Verhandlungsführung, Sales Cycle, Präsentationstechnik, Kundenakquise

Sprachen: Deutsch, Italienisch, Arabisch Muttersprache