

David Hofmann

Kirchstraße 79, 95298 Aschaffenburg

E-Mail: david.hofmann@email.com

Aschaffenburg, November 2025

Initiativbewerbung – Key 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Verhandlungsführung, B2B Sales erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

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

David Hofmann

David Hofmann

Geburtsdatum: 15.03.1987
Anschrift: Kirchstraße 79, 95298 Aschaffenburg
E-Mail-Adresse: david.hofmann@email.com

Bildungsweg

2022.09.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Heidelberg

2019.01.2019 - 2022.04.2022

Vertrieb (B.B.A.)

Hochschule München

Praktische Erfahrungen

2024.11.2024 - Aktuell

Account Manager

Oracle

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.05.2021 - 2022.07.2022

Account Manager

SAP

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce

2020.11.2020 - 2021.04.2021

Account Manager

Microsoft Deutschland

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Verhandlungsführung, B2B Sales, Präsentationstechniken, Vertriebsstrategie

Sprachen: Chinesisch, Russisch Grundkenntnisse