

Lukas Walter

Lindenstraße 2, 20014 Braunschweig

E-Mail: lukas.walter@email.com

Braunschweig, 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 Präsentationstechnik, Kundenakquise, Vertriebsstrategie erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. Studium an der Hochschule Mannheim, 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

Lukas Walter

Lukas Walter

Geburtsdatum: 04.11.1988
Anschrift: Lindenstraße 2, 20014 Braunschweig
E-Mail-Adresse: lukas.walter@email.com

Bildungsweg

2022.10.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Hochschule Mannheim

2019.05.2019 - 2022.03.2022

Vertrieb (B.Eng.)

RWTH Aachen

Praktische Erfahrungen

2024.10.2024 - Aktuell

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2021.02.2021 - 2022.11.2022

Business Development Manager

O2

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.01.2020 - 2021.06.2021

Sales Manager

Vodafone

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Präsentationstechnik, Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Sales Force, B2B Sales, CRM, Ver

Sprachen: Deutsch, Italienisch, Russisch Muttersprache