

Eva Schmitt

Bergstraße 66, 66486 Stuttgart

E-Mail: eva.schmitt@email.com

Stuttgart, 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik 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 Universität Marburg, 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

Eva Schmitt

Eva Schmitt

Geburtsdatum: 06.11.2000
Anschrift: Bergstraße 66, 66486 Stuttgart
E-Mail-Adresse: eva.schmitt@email.com

Bildungsweg

2023.06.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Marburg

2019.01.2019 - 2023.06.2023

Vertrieb (B.A.)

Universität Hannover

Praktische Erfahrungen

2024.04.2024 - Aktuell

Account Manager

Oracle

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

2021.03.2021 - 2022.12.2022

Vertriebsleiter

Oracle

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

2020.05.2020 - 2021.08.2021

Vertriebsleiter

Vodafone

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik, Kundenakquise, B2B Sales	Grundkenntnisse
Sprachen:	Italienisch, Französisch	Grundkenntnisse