

# Christian Meier

Waldstraße 102, 33588 Herne

E-Mail: christian.meier@email.com

Herne, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Salesforce, Verhandlungsführung, CRM erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.B.A. 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

Christian Meier

# Christian Meier

Geburtsdatum: 07.05.1988  
Anschrift: Waldstraße 102, 33588 Herne  
E-Mail-Adresse: christian.meier@email.com

## Bildungsweg

**2022.11.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.B.A.)**

Universität Göttingen

**2019.10.2019 - 2022.08.2022**

**Vertrieb (B.B.A.)**

Universität Köln

## Praktische Erfahrungen

**2024.09.2024 - Aktuell**

**Key Account Manager**

O2

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise

**2020.03.2020 - 2022.04.2022**

**Sales Manager**

SAP

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

**2020.06.2020 - 2021.08.2021**

**Key Account Manager**

Siemens

- Arbeit mit CRM
- 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: Salesforce, Verhandlungsführung, CRM, Kundenakquise, Präsentationstechnik, B2B Sales, Business Development

Sprachen: Französisch, Englisch, Spanisch, Chinesisch Grundkenntnisse