

# Lea Hartmann

Kirchstraße 48, 23403 Chemnitz

E-Mail: lea.hartmann@email.com

Chemnitz, November 2025

## Initiativbewerbung – 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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Salesforce, Verhandlungsführung, Präsentationstechnik 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 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

Lea Hartmann

# Lea Hartmann

Geburtsdatum: 20.08.2002  
Anschrift: Kirchstraße 48, 23403 Chemnitz  
E-Mail-Adresse: lea.hartmann@email.com

## Bildungsweg

**2022.09.2022 - Aktuell**

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

Hochschule Mannheim

**2019.06.2019 - 2022.02.2022**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Universität Marburg

## Praktische Erfahrungen

**2023.11.2023 - Aktuell**

**Key Account Manager**

SAP

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

**2020.06.2020 - 2022.02.2022**

**Account Manager**

Microsoft Deutschland

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

**2020.01.2020 - 2021.09.2021**

**Sales Manager**

Siemens

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

**2018.09.2018 - 2020.08.2020**

**Business Development Manager**

SAP

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise

## Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Verhandlungsführung und Salesforce
- 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, Präsentationstechnik, B2B Sales, Kundenakquise, CRM,

Sprachen: Italienisch, Spanisch, Chinesisch Grundkenntnisse