

Emilia Herrmann

Lindenstraße 148, 76636 Kassel
E-Mail: emilia.herrmann@email.com

Kassel, November 2025

Initiativbewerbung – Vertriebsleiter

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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Präsentationstechnik, CRM, Salesforce 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 Leipzig, 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

Emilia Herrmann

Emilia Herrmann

Geburtsdatum: 20.02.1990
Anschrift: Lindenstraße 148, 76636 Kassel
E-Mail-Adresse: emilia.herrmann@email.com

Bildungsweg

2022.11.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Leipzig

2018.04.2018 - 2022.11.2022

Vertrieb (B.Sc.)

LMU München

Praktische Erfahrungen

2023.07.2023 - Aktuell

Key Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.04.2021 - 2022.10.2022

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Präsentationstechnik, CRM, Salesforce, Kundenakquise, Verkaufsführung, Vertriebsstruktur

Sprachen: Italienisch, Spanisch, Chinesisch, Russisch Grundkenntnisse