

Charlotte Scholz

Schulstraße 92, 27537 Nürnberg

E-Mail: charlotte.scholz@email.com

Nürnberg, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung 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 Mainz, 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

Charlotte Scholz

Charlotte Scholz

Geburtsdatum: 13.07.1988
Anschrift: Schulstraße 92, 27537 Nürnberg
E-Mail-Adresse: charlotte.scholz@email.com

Bildungsweg

2023.06.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Mainz

2020.07.2020 - 2023.08.2023

Vertrieb (B.Sc.)

Hochschule Mannheim

Praktische Erfahrungen

2024.12.2024 - Aktuell

Account Manager

O2

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

2021.10.2021 - 2022.10.2022

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

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

2019.10.2019 - 2021.04.2021

Key Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit CRM

2019.05.2019 - 2020.08.2020

Key Account Manager

O2

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Kundenakquise, B2B Sales	
Sprachen:	Deutsch, Spanisch, Arabisch	Muttersprache