

# Michelle Köhler

Gartenstraße 1, 22942 Schwerin  
E-Mail: michelle.köhler@email.com

Schwerin, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Salesforce, Präsentationstechnik, B2B Sales 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 Heidelberg, 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

Michelle Köhler

# Michelle Köhler

Geburtsdatum: 27.02.1999  
Anschrift: Gartenstraße 1, 22942 Schwerin  
E-Mail-Adresse: michelle.köhler@email.com

## Bildungsweg

**2024.07.2024 - Aktuell**

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

Universität Heidelberg

**2021.01.2021 - 2024.10.2024**

**Vertrieb (B.A.)**

Universität Hamburg

## Praktische Erfahrungen

**2024.06.2024 - Aktuell**

**Business Development Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

**2021.09.2021 - 2022.01.2022**

**Account Manager**

Oracle

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

**2020.03.2020 - 2021.06.2021**

**Key Account Manager**

SAP

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	Salesforce, Präsentationstechnik, B2B Sales, CRM, Kundenbeziehungsmanagement, Verkaufsstrategie, Verhandlungsführung
Sprachen:	Arabisch, Französisch, Russisch, Italienisch
	Grundkenntnisse