

Thomas Bauer

Schulstraße 101, 89709 Bottrop

E-Mail: thomas.bauer@email.com

Bottrop, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, B2B Sales, Vertriebsstrategie erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.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

Thomas Bauer

Thomas Bauer

Geburtsdatum: 19.08.1999
Anschrift: Schulstraße 101, 89709 Bottrop
E-Mail-Adresse: thomas.bauer@email.com

Bildungsweg

2024.11.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Leipzig

2021.12.2021 - 2024.11.2024

Vertrieb (B.Eng.)

TU München

Praktische Erfahrungen

2023.03.2023 - Aktuell

Vertriebsleiter

O2

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.03.2020 - 2022.10.2022

Vertriebsleiter

Vodafone

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2019.11.2019 - 2021.02.2021

Vertriebsleiter

Deutsche Telekom

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2018.10.2018 - 2020.04.2020

Sales Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, B2B Sales, Vertriebsstrategie, CRM, Präsentationstechnik, Kundenakquise

Sprachen: Französisch, Arabisch, Spanisch Gute Kenntnisse