

# Christina Kaiser

Schulstraße 69, 83338 Ingolstadt

E-Mail: christina.kaiser@email.com

Ingolstadt, November 2025

## Initiativbewerbung – Sales 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 Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Kundenakquise erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. Studium an der Universität Frankfurt, 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

Christina Kaiser

# Christina Kaiser

Geburtsdatum: 17.09.1986  
Anschrift: Schulstraße 69, 83338 Ingolstadt  
E-Mail-Adresse: christina.kaiser@email.com

## Bildungsweg

**2023.12.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

Universität Frankfurt

**2020.07.2020 - 2023.08.2023**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Hochschule Esslingen

## Praktische Erfahrungen

**2023.02.2023 - Aktuell**

**Sales Manager**

Microsoft Deutschland

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

**2021.01.2021 - 2022.04.2022**

**Account Manager**

SAP

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

**2019.11.2019 - 2021.07.2021**

**Vertriebsleiter**

Vodafone

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

## 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: Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Kundenakquise, CRM, Sales, Präsentationstechnik

Sprachen: Deutsch, Französisch, Englisch Muttersprache