

Markus Kaiser

Bergstraße 108, 25733 Detmold

E-Mail: markus.kaiser@email.com

Detmold, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Salesforce, 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 Gießen, 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

Markus Kaiser

Markus Kaiser

Geburtsdatum: 29.07.1989
Anschrift: Bergstraße 108, 25733 Detmold
E-Mail-Adresse: markus.kaiser@email.com

Bildungsweg

2023.04.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Gießen

2020.10.2020 - 2023.12.2023

Vertrieb (B.A.)

Universität Bochum

Praktische Erfahrungen

2023.07.2023 - Aktuell

Sales Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.06.2020 - 2022.07.2022

Key Account Manager

Deutsche Telekom

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

2019.03.2019 - 2021.01.2021

Key Account Manager

SAP

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	B2B Sales, Salesforce, Kundenakquise, Präsentationstechnik, Vertriebstrategie, CRM, Vertriebskanäle	
Sprachen:	Spanisch, Italienisch	Gute Kenntnisse