

Jessica Braun

Hauptstraße 99, 31240 Potsdam
E-Mail: jessica.braun@email.com

Potsdam, 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 Siemens habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Vertriebsstrategie, 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 TU Berlin, 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

Jessica Braun

Jessica Braun

Geburtsdatum: 10.02.1985
Anschrift: Hauptstraße 99, 31240 Potsdam
E-Mail-Adresse: jessica.braun@email.com

Bildungsweg

2023.08.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

TU Berlin

2020.07.2020 - 2023.02.2023

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Köln

Praktische Erfahrungen

2024.02.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

Siemens

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

2021.02.2021 - 2022.07.2022

Key Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.10.2020 - 2021.07.2021

Account Manager

O2

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Französisch, Chinesisch Gute Kenntnisse