

# Sebastian Krüger

Bahnhofstraße 117, 49053 Stralsund

E-Mail: sebastian.krüger@email.com

Stralsund, November 2025

## Initiativbewerbung – Vertriebsleiter

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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Salesforce, Präsentationstechnik 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 Düsseldorf, 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

Sebastian Krüger

# Sebastian Krüger

Geburtsdatum: 30.08.1987  
Anschrift: Bahnhofstraße 117, 49053 Stralsund  
E-Mail-Adresse: sebastian.krüger@email.com

## Bildungsweg

**2023.04.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.A.)**

Universität Düsseldorf

**2020.07.2020 - 2023.09.2023**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Hochschule Karlsruhe

## Praktische Erfahrungen

**2023.09.2023 - Aktuell**

**Account Manager**

SAP

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise

**2021.09.2021 - 2022.09.2022**

**Key Account Manager**

Vodafone

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

**2019.03.2019 - 2021.04.2021**

**Business Development Manager**

Microsoft Deutschland

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

**2018.12.2018 - 2020.07.2020**

**Account Manager**

Siemens

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Salesforce, Präsentationstechnik, Vertriebsskript, B2B Sales, Verhandlungsführung

Sprachen: Englisch, Russisch, Chinesisch Fließend