

# Johanna Klein

Schulstraße 142, 40091 Bayreuth

E-Mail: johanna.klein@email.com

Bayreuth, November 2025

## Initiativbewerbung – Business Development 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 Verhandlungsführung, B2B Sales, Präsentationstechnik erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Eng. Studium an der TU Darmstadt, 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

Johanna Klein

# Johanna Klein

Geburtsdatum: 08.02.2001  
Anschrift: Schulstraße 142, 40091 Bayreuth  
E-Mail-Adresse: johanna.klein@email.com

## Bildungsweg

**2022.05.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

TU Darmstadt

**2019.10.2019 - 2022.02.2022**

**Vertrieb (B.B.A.)**

Universität Tübingen

## Praktische Erfahrungen

**2023.02.2023 - Aktuell**

**Key Account Manager**

Deutsche Telekom

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

**2020.06.2020 - 2022.05.2022**

**Key Account Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce

## 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: Verhandlungsführung, B2B Sales, Präsentationstechnik, CRM, Kennzahlsequenz, Vertriebsstrategie

Sprachen: Französisch, Deutsch Gute Kenntnisse