

# Lisa Schneider

Waldstraße 73, 32734 Lünen

E-Mail: lisa.schneider@email.com

Lünen, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, B2B Sales, Vertriebsstrategie 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 KIT Karlsruhe, 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

Lisa Schneider

# Lisa Schneider

Geburtsdatum: 08.07.1987  
Anschrift: Waldstraße 73, 32734 Lünen  
E-Mail-Adresse: lisa.schneider@email.com

## Bildungsweg

**2024.01.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

KIT Karlsruhe

**2021.10.2021 - 2024.06.2024**

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

Hochschule Karlsruhe

## Praktische Erfahrungen

**2023.02.2023 - Aktuell**

**Vertriebsleiter**

Deutsche Telekom

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

**2021.10.2021 - 2022.07.2022**

**Vertriebsleiter**

Microsoft Deutschland

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

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	Verhandlungsführung, B2B Sales, Vertriebsstrategie, CRM, Salesforce, Kundenakquise	
Sprachen:	Englisch, Russisch, Italienisch	Verhandlungssicher