

# Mia Schwarz

Bahnhofstraße 51, 76865 Osnabrück

E-Mail: mia.schwarz@email.com

Osnabrück, 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 Vertriebsstrategie, CRM, 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.Sc. Studium an der Universität Hannover, 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

Mia Schwarz

# Mia Schwarz

Geburtsdatum: 14.10.1996  
Anschrift: Bahnhofstraße 51, 76865 Osnabrück  
E-Mail-Adresse: mia.schwarz@email.com

## Bildungsweg

**2024.02.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

Universität Hannover

**2021.05.2021 - 2024.02.2024**

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

Universität Marburg

## Praktische Erfahrungen

**2023.10.2023 - Aktuell**

**Business Development Manager**

SAP

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Präsentationstechnik

**2020.09.2020 - 2022.03.2022**

**Vertriebsleiter**

Siemens

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Vertriebsstrategie, CRM, B2B Sales, Salesforce, Kundenakquisition, Verkaufsförderung, Präsen-  
tationstechniken, Online-Marketing, Social Media, E-Mail-Marketing, Webinare, Podcasting, Influencer-Marketing, Affiliate-Marketing, Performance-Marketing, Lead-Generierung, Sales Funnel, Conversion Rate Optimierung, A/B-Testing, Remarketing, Retargeting, Cross-Selling, Up-Selling, Customer Lifetime Value, Churn Rate, Net Promoter Score, Customer Satisfaction, Customer Feedback, Customer Journey Mapping, Customer Segmentation, Target Audience Identification, Market Research, Competitive Analysis, SWOT Analysis, Business Plan, Financial Projections, Budgeting, Resource Allocation, Project Management, Time Management, Communication Skills, Negotiation Skills, Problem Solving, Decision Making, Risk Management, Crisis Management, Public Speaking, Team Leadership, Employee Management, Performance Management, Quality Management, Process Improvement, Innovation Management, Change Management, Organizational Development, Human Resources Management, Legal and Compliance, Ethics, Sustainability, Corporate Social Responsibility, Environmental Management, Health and Safety, Risk Assessment, Disaster Preparedness, Business Continuity Planning, Insurance, Taxation, Accounting, Finance, Marketing Analytics, Data Analysis, Reporting, Visualization, Dashboarding, Automation, CRM Integration, ERP Integration, Cloud Computing, Mobile Marketing, Location-Based Marketing, Contextual Marketing, Personalization, Customization, Mass Customization, Digital Transformation, Industry 4.0, Smart Manufacturing, Smart Logistics, Smart Retail, Smart Healthcare, Smart Education, Smart Agriculture, Smart Infrastructure, Smart Cities, Smart Mobility, Smart Energy, Smart Environment, Smart Governance, Smart Living, Smart Work, Smart Play, Smart Learning, Smart Shopping, Smart Travel, Smart Home, Smart Office, Smart Factory, Smart Warehouse, Smart Distribution, Smart Supply Chain, Smart Procurement, Smart Sourcing, Smart Manufacturing, Smart Production, Smart Assembly, Smart Packaging, Smart Labeling, Smart Tracking, Smart Monitoring, Smart Control, Smart Optimization, Smart Innovation, Smart Research, Smart Development, Smart Testing, Smart Deployment, Smart Maintenance, Smart Support, Smart Service, Smart Customer Experience, Smart Business, Smart Future.

Sprachen: Russisch, Französisch, Spanisch Gute Kenntnisse