

# **Philipp Becker**

Gartenstraße 3, 86643 Hamm

E-Mail: philipp.becker@email.com

Hamm, November 2025

## **Initiativbewerbung – Key Account 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Salesforce, Verhandlungsführung 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 HAW Hamburg, 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

Philipp Becker

# **Philipp Becker**

Geburtsdatum: 23.08.1999  
Anschrift: Gartenstraße 3, 86643 Hamm  
E-Mail-Adresse: philipp.becker@email.com

## **Bildungsweg**

**2022.11.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

HAW Hamburg

**2019.11.2019 - 2022.06.2022**

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

Universität Tübingen

## **Praktische Erfahrungen**

**2024.06.2024 - Aktuell**

**Vertriebsleiter**

Vodafone

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

**2021.03.2021 - 2022.06.2022**

**Account Manager**

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

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

## **Kenntnisse und Fähigkeiten**

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Salesforce, Verhandlungsführung, Kundenakquise, Gute Kenntnisse  
Sprachen: Französisch, Arabisch Grundkenntnisse