

Benjamin Mayer

Bahnhofstraße 133, 78839 Karlsruhe
E-Mail: benjamin.mayer@email.com

Karlsruhe, 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 Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, CRM, Präsentationstechnik 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

Benjamin Mayer

Benjamin Mayer

Geburtsdatum: 22.04.1988
Anschrift: Bahnhofstraße 133, 78839 Karlsruhe
E-Mail-Adresse: benjamin.mayer@email.com

Bildungsweg

2024.09.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Hannover

2020.09.2020 - 2024.01.2024

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Jena

Praktische Erfahrungen

2023.02.2023 - Aktuell

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.10.2020 - 2022.04.2022

Vertriebsleiter

Oracle

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Vertriebsstrategie, CRM, Präsentationstechnik, B2B Sales
Sprachen: Spanisch, Arabisch, Französisch, Italienisch Grundkenntnisse
Verkaufsführung, Kunden