

# Jonas Richter

Hauptstraße 61, 58824 Halle

E-Mail: jonas.richter@email.com

Halle, 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Salesforce 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 Universität Mainz, 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

Jonas Richter

# Jonas Richter

Geburtsdatum: 07.03.1999  
Anschrift: Hauptstraße 61, 58824 Halle  
E-Mail-Adresse: jonas.richter@email.com

## Bildungsweg

**2022.11.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

Universität Mainz

**2019.01.2019 - 2022.04.2022**

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

RWTH Aachen

## Praktische Erfahrungen

**2024.12.2024 - Aktuell**

**Vertriebsleiter**

Oracle

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

**2021.08.2021 - 2022.05.2022**

**Vertriebsleiter**

SAP

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

**2020.09.2020 - 2021.06.2021**

**Vertriebsleiter**

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

**2018.09.2018 - 2020.01.2020**

**Account Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Salesforce, Kundenakquise, B2B Sales, Vertrieb

Sprachen: Französisch, Russisch, Arabisch Grundkenntnisse