

# Marco Krause

Lindenstraße 50, 78679 Schwerin

E-Mail: marco.krause@email.com

Schwerin, November 2025

## Initiativbewerbung – 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der TU Darmstadt, 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

Marco Krause

# Marco Krause

Geburtsdatum: 28.09.2002  
Anschrift: Lindenstraße 50, 78679 Schwerin  
E-Mail-Adresse: marco.krause@email.com

## Bildungsweg

**2022.03.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.A.)**

TU Darmstadt

**2019.06.2019 - 2022.01.2022**

**Vertrieb (B.A.)**

Universität Frankfurt

## Praktische Erfahrungen

**2023.05.2023 - Aktuell**

**Business Development Manager**

Oracle

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit CRM

**2021.10.2021 - 2022.03.2022**

**Account Manager**

Oracle

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik, CRM, Kundenanalyse, Social Media

Sprachen: Französisch, Deutsch, Russisch, Englisch Grundkenntnisse