

Charlotte Walter

Bahnhofstraße 131, 64505 Ulm

E-Mail: charlotte.walter@email.com

Ulm, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, Salesforce, 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.Eng. Studium an der Universität Würzburg, 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

Charlotte Walter

Charlotte Walter

Geburtsdatum: 11.09.1995
Anschrift: Bahnhofstraße 131, 64505 Ulm
E-Mail-Adresse: charlotte.walter@email.com

Bildungsweg

2023.10.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Würzburg

2019.02.2019 - 2023.09.2023

Vertrieb (B.Eng.)

LMU München

Praktische Erfahrungen

2024.06.2024 - Aktuell

Key Account Manager

O2

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.07.2021 - 2022.08.2022

Key Account Manager

Oracle

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM

2020.08.2020 - 2021.11.2021

Account Manager

Microsoft Deutschland

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

2019.01.2019 - 2020.02.2020

Vertriebsleiter

Microsoft Deutschland

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, Salesforce, B2B Sales, Präsentationstechnik, Kundenakquise, CRM, Marketing

Sprachen: Italienisch, Deutsch, Arabisch, Chinesisch Grundkenntnisse