

# Christina Winkler

Hauptstraße 23, 11261 Remscheid

E-Mail: christina.winkler@email.com

Remscheid, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, Salesforce, Präsentationstechnik 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 Universität Münster, 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

Christina Winkler

# Christina Winkler

Geburtsdatum: 04.01.1997  
Anschrift: Hauptstraße 23, 11261 Remscheid  
E-Mail-Adresse: christina.winkler@email.com

## Bildungsweg

**2023.05.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.A.)**

Universität Münster

**2020.07.2020 - 2023.08.2023**

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

Hochschule Mannheim

## Praktische Erfahrungen

**2023.12.2023 - Aktuell**

**Account Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce

**2020.12.2020 - 2022.07.2022**

**Business Development Manager**

Vodafone

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

**2020.12.2020 - 2021.02.2021**

**Account Manager**

O2

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Vertriebsstrategie, Salesforce, Präsentationstechnik, B2B Sales, Kundenakquise, Verhandlungsfähigkeiten

Sprachen: Arabisch, Deutsch Grundkenntnisse