

Leon Fischer

Bahnhofstraße 85, 56004 Bonn
E-Mail: leon.fischer@email.com

Bonn, 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 Salesforce, Verhandlungsführung, Kundenakquise 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 Bochum, 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

Leon Fischer

Leon Fischer

Geburtsdatum: 10.04.1993
Anschrift: Bahnhofstraße 85, 56004 Bonn
E-Mail-Adresse: leon.fischer@email.com

Bildungsweg

2023.09.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Bochum

2019.01.2019 - 2023.11.2023

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Bochum

Praktische Erfahrungen

2024.09.2024 - Aktuell

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2020.10.2020 - 2022.01.2022

Key Account Manager

O2

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.05.2020 - 2021.10.2021

Account Manager

SAP

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Französisch, Spanisch, Russisch, Arabisch Grundkenntnisse