

Emilia Scholz

Lindenstraße 29, 30879 Leipzig
E-Mail: emilia.scholz@email.com

Leipzig, 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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Verhandlungsführung, 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.B.A. Studium an der Universität Tübingen, 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

Emilia Scholz

Emilia Scholz

Geburtsdatum: 17.05.2002
Anschrift: Lindenstraße 29, 30879 Leipzig
E-Mail-Adresse: emilia.scholz@email.com

Bildungsweg

2023.08.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Tübingen

2020.12.2020 - 2023.02.2023

Vertrieb (B.Sc.)

TU Darmstadt

Praktische Erfahrungen

2023.05.2023 - Aktuell

Key Account Manager

SAP

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

2020.07.2020 - 2022.05.2022

Account Manager

Siemens

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

2019.07.2019 - 2021.10.2021

Business Development Manager

O2

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Englisch, Arabisch, Deutsch Verhandlungssicher