

Christina Berger

Lindenstraße 17, 37690 Celle

E-Mail: christina.berger@email.com

Celle, 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 Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, CRM, 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 Bremen, 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 Berger

Christina Berger

Geburtsdatum: 07.08.1991
Anschrift: Lindenstraße 17, 37690 Celle
E-Mail-Adresse: christina.berger@email.com

Bildungsweg

2024.04.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Bremen

2020.02.2020 - 2024.12.2024

Vertrieb (B.Eng.)

Universität Bochum

Praktische Erfahrungen

2024.09.2024 - Aktuell

Sales Manager

Microsoft Deutschland

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

2021.04.2021 - 2022.11.2022

Account Manager

O2

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Chinesisch, Deutsch Grundkenntnisse