

Amelie Krause

Waldstraße 124, 48225 Herne

E-Mail: amelie.krause@email.com

Herne, November 2025

Initiativbewerbung – Key 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Kundenakquise, Präsentationstechnik 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 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

Amelie Krause

Amelie Krause

Geburtsdatum: 06.02.1992
Anschrift: Waldstraße 124, 48225 Herne
E-Mail-Adresse: amelie.krause@email.com

Bildungsweg

2024.03.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Münster

2021.03.2021 - 2024.03.2024

Vertrieb (B.A.)

Universität Bonn

Praktische Erfahrungen

2024.06.2024 - Aktuell

Key Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Salesforce

2021.05.2021 - 2022.04.2022

Key Account Manager

Siemens

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2019.12.2019 - 2021.01.2021

Sales Manager

Siemens

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Kundenakquise, Präsentationstechnik, CRM, Sales Force, Ver-
 handlungsführung, Sales Key, Ver-

Sprachen: Italienisch, Spanisch, Chinesisch, Arabisch Grundkenntnisse