

Sophia Hoffmann

Bergstraße 106, 48966 Remscheid

E-Mail: sophia.hoffmann@email.com

Remscheid, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Salesforce, Verhandlungsführung 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 Mainz, 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

Sophia Hoffmann

Sophia Hoffmann

Geburtsdatum: 11.10.1998
Anschrift: Bergstraße 106, 48966 Remscheid
E-Mail-Adresse: sophia.hoffmann@email.com

Bildungsweg

2023.03.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Mainz

2020.02.2020 - 2023.01.2023

Vertrieb (B.Sc.)

Hochschule Darmstadt

Praktische Erfahrungen

2024.07.2024 - Aktuell

Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2021.09.2021 - 2022.11.2022

Key Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise

2019.12.2019 - 2021.03.2021

Key Account Manager

O2

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

2019.11.2019 - 2020.11.2020

Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Englisch, Arabisch Fließend