

Jonas Richter

Hauptstraße 61, 58824 Halle

E-Mail: jonas.richter@email.com

Halle, 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Salesforce erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Eng. 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

Jonas Richter

Jonas Richter

Geburtsdatum: 07.03.1999
Anschrift: Hauptstraße 61, 58824 Halle
E-Mail-Adresse: jonas.richter@email.com

Bildungsweg

2022.11.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Mainz

2019.01.2019 - 2022.04.2022

Vertrieb (B.B.A.)

RWTH Aachen

Praktische Erfahrungen

2024.12.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

Oracle

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2021.08.2021 - 2022.05.2022

Vertriebsleiter

SAP

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.09.2020 - 2021.06.2021

Vertriebsleiter

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2018.09.2018 - 2020.01.2020

Account Manager

Deutsche Telekom

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Salesforce, ~~Kundenakquise~~, B2B Sales, Vertrieb

Sprachen: Französisch, Russisch, Arabisch Grundkenntnisse