

Sabrina Klein

Waldstraße 26, 82708 Weimar

E-Mail: sabrina.klein@email.com

Weimar, November 2025

Initiativbewerbung – Sales 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, Präsentationstechnik, Verhandlungsführung 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 Hochschule Mannheim, 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

Sabrina Klein

Sabrina Klein

Geburtsdatum: 27.01.1996
Anschrift: Waldstraße 26, 82708 Weimar
E-Mail-Adresse: sabrina.klein@email.com

Bildungsweg

2023.07.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Hochschule Mannheim

2020.07.2020 - 2023.07.2023

Vertrieb (B.A.)

Universität Bonn

Praktische Erfahrungen

2023.09.2023 - Aktuell

Sales Manager

Vodafone

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

2021.05.2021 - 2022.02.2022

Key Account Manager

O2

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales

2020.03.2020 - 2021.05.2021

Business Development Manager

SAP

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Präsentationstechnik, Verhandlungsführung, Sales Force, Kundenakquise, Vertrieb

Sprachen: Russisch, Arabisch, Spanisch, Französisch Grundkenntnisse