

Lea Braun

Hauptstraße 123, 71241 Wolfsburg

E-Mail: lea.braun@email.com

Wolfsburg, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Präsentationstechnik, Vertriebsstrategie, 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 TU Dresden, 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

Lea Braun

Lea Braun

Geburtsdatum: 05.04.1986
Anschrift: Hauptstraße 123, 71241 Wolfsburg
E-Mail-Adresse: lea.braun@email.com

Bildungsweg

2023.12.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

TU Dresden

2019.09.2019 - 2023.04.2023

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Jena

Praktische Erfahrungen

2024.12.2024 - Aktuell

Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2020.06.2020 - 2022.09.2022

Business Development Manager

Siemens

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

2019.10.2019 - 2021.02.2021

Key Account Manager

Siemens

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2018.05.2018 - 2020.01.2020

Business Development Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Spanisch, Arabisch, Französisch Gute Kenntnisse