

# **Thomas Bauer**

Schulstraße 101, 89709 Bottrop  
E-Mail: thomas.bauer@email.com

Bottrop, November 2025

## **Initiativbewerbung – 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Verhandlungsführung, B2B Sales, Vertriebsstrategie erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefte ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der Universität Leipzig, 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

Thomas Bauer

# **Thomas Bauer**

Geburtsdatum: 19.08.1999  
Anschrift: Schulstraße 101, 89709 Bottrop  
E-Mail-Adresse: thomas.bauer@email.com

## **Bildungsweg**

**2024.11.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.A.)**

Universität Leipzig

**2021.12.2021 - 2024.11.2024**

**Vertrieb (B.Eng.)**

TU München

## **Praktische Erfahrungen**

**2023.03.2023 - Aktuell**

**Vertriebsleiter**

O2

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

**2020.03.2020 - 2022.10.2022**

**Vertriebsleiter**

Vodafone

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

**2019.11.2019 - 2021.02.2021**

**Vertriebsleiter**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

**2018.10.2018 - 2020.04.2020**

**Sales Manager**

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Französisch, Arabisch, Spanisch Gute Kenntnisse