

Jonas Bauer

Kirchstraße 3, 30143 Stolberg
E-Mail: jonas.bauer@email.com

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

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. Studium an der TU München, 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 Bauer

Jonas Bauer

Geburtsdatum: 04.01.2000
Anschrift: Kirchstraße 3, 30143 Stolberg
E-Mail-Adresse: jonas.bauer@email.com

Bildungsweg

2024.04.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

TU München

2021.05.2021 - 2024.03.2024

Vertrieb (B.Eng.)

Universität Heidelberg

Praktische Erfahrungen

2023.11.2023 - Aktuell

Business Development Manager

Vodafone

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

2021.12.2021 - 2022.06.2022

Account Manager

Microsoft Deutschland

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Chinesisch, Englisch, Italienisch, Französisch Grundkenntnisse