

# **Jonas Braun**

Lindenstraße 128, 10351 Aschaffenburg  
E-Mail: jonas.braun@email.com

Aschaffenburg, November 2025

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

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der Universität Hannover, 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 Braun

# **Jonas Braun**

Geburtsdatum: 16.11.1999  
Anschrift: Lindenstraße 128, 10351 Aschaffenburg  
E-Mail-Adresse: jonas.braun@email.com

## **Bildungsweg**

**2024.03.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.A.)**

Universität Hannover

**2021.01.2021 - 2024.05.2024**

**Vertrieb (B.B.A.)**

HTW Berlin

## **Praktische Erfahrungen**

**2024.06.2024 - Aktuell**

**Key Account Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce

**2020.01.2020 - 2022.01.2022**

**Sales Manager**

SAP

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

**2019.10.2019 - 2021.06.2021**

**Vertriebsleiter**

O2

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit B2B Sales

**2018.07.2018 - 2020.12.2020**

**Vertriebsleiter**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit B2B Sales und Vertriebsstrategie
- 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, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Sales-Strukturen, Präsentationstechnik, Kundenmanagement

Sprachen: Italienisch, Englisch, Spanisch, Deutsch Grundkenntnisse