

Lena Berger

Waldstraße 140, 36359 Solingen
E-Mail: lena.berger@email.com

Solingen, November 2025

Initiativbewerbung – Business Development 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 CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefte ich meine Kenntnisse im M.B.A. Studium an der Universität Erlangen-Nürnberg, 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

Lena Berger

Lena Berger

Geburtsdatum: 05.08.1990
Anschrift: Waldstraße 140, 36359 Solingen
E-Mail-Adresse: lena.berger@email.com

Bildungsweg

2022.01.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Erlangen-Nürnberg

2019.09.2019 - 2022.11.2022

Vertrieb (B.B.A.)

TU Darmstadt

Praktische Erfahrungen

2024.02.2024 - Aktuell

Key Account Manager

Vodafone

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

2020.12.2020 - 2022.05.2022

Business Development Manager

Siemens

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2019.03.2019 - 2021.04.2021

Business Development Manager

Siemens

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Präsentationstechniken, B2B Sales, Kundendatenanalyse

Sprachen: Französisch, Russisch, Arabisch, Chinesisch Grundkenntnisse