

Thomas Scholz

Bergstraße 70, 31899 Villingen-Schwenningen
E-Mail: thomas.scholz@email.com

Villingen-Schwenningen, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, CRM, 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.Sc. Studium an der Universität Köln, 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 Scholz

Thomas Scholz

Geburtsdatum: 28.12.1985

Anschrift: Bergstraße 70, 31899 Villingen-Schwenningen

E-Mail-Adresse: thomas.scholz@email.com

Bildungsweg

2024.05.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Köln

2020.02.2020 - 2024.05.2024

Vertrieb (B.Eng.)

Universität Hamburg

Praktische Erfahrungen

2024.03.2024 - Aktuell

Sales Manager

O2

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

2021.12.2021 - 2022.08.2022

Key Account Manager

Vodafone

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

2020.10.2020 - 2021.11.2021

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Präsentationstechnik und Salesforce
- Analyse und Optimierung von Systemen unter Verwendung von B2B Sales
- Forschungsarbeit im Bereich Vertrieb mit Fokus auf praktische Anwendungen

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, CRM, B2B Sales, Salesforce, Verhandlungsstrategie, Vertriebsstrategie, Projektmanagement, Marketing, Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik

Sprachen: Französisch, Arabisch, Russisch, Chinesisch Gute Kenntnisse