

Markus Lehmann

Hauptstraße 116, 59229 Rheine
E-Mail: markus.lehmann@email.com

Rheine, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Präsentationstechnik, Kundenakquise 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 Hochschule Karlsruhe, 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

Markus Lehmann

Markus Lehmann

Geburtsdatum: 06.08.1998
Anschrift: Hauptstraße 116, 59229 Rheine
E-Mail-Adresse: markus.lehmann@email.com

Bildungsweg

2024.12.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Hochschule Karlsruhe

2020.11.2020 - 2024.05.2024

Vertrieb (B.Sc.)

Hochschule Esslingen

Praktische Erfahrungen

2024.01.2024 - Aktuell

Business Development Manager

Deutsche Telekom

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

2020.12.2020 - 2022.11.2022

Sales Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2019.02.2019 - 2021.08.2021

Vertriebsleiter

Vodafone

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Verhandlungsführung 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, Präsentationstechnik, Kundenakquise, Salesforce, ~~Verhandlungsführung~~, B2B Sales,

Sprachen: Englisch, Russisch Verhandlungssicher