

Tobias Lehmann

Lindenstraße 99, 63827 Essen

E-Mail: tobias.lehmann@email.com

Essen, November 2025

Initiativbewerbung – Vertriebsleiter

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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Salesforce, Vertriebsstrategie, CRM erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.B.A. Studium an der Universität Göttingen, 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

Tobias Lehmann

Tobias Lehmann

Geburtsdatum: 03.04.1998
Anschrift: Lindenstraße 99, 63827 Essen
E-Mail-Adresse: tobias.lehmann@email.com

Bildungsweg

2022.08.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Göttingen

2019.12.2019 - 2022.10.2022

Vertrieb (B.A.)

Universität Leipzig

Praktische Erfahrungen

2024.02.2024 - Aktuell

Sales Manager

Oracle

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

2021.06.2021 - 2022.08.2022

Sales Manager

O2

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

2020.05.2020 - 2021.02.2021

Vertriebsleiter

Vodafone

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Salesforce, Vertriebsstrategie, CRM, Präsentationstechniken, B2B Sales, Kundenakquise, Vertriebsstrategie

Sprachen: Chinesisch, Italienisch, Spanisch, Arabisch Grundkenntnisse