

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 Cycle, Präsentationstechnik, Kundenakquise
Sprachen:	Italienisch, Englisch, Spanisch, Deutsch
	Grundkenntnisse