

Paul Fischer

Gartenstraße 31, 30637 Friedrichshafen

E-Mail: paul.fischer@email.com

Friedrichshafen, November 2025

Initiativbewerbung – Sales 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 Verhandlungsführung, Salesforce, Präsentationstechnik erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Eng. Studium an der Freien Universität Berlin, 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

Paul Fischer

Paul Fischer

Geburtsdatum: 03.09.1998
Anschrift: Gartenstraße 31, 30637 Friedrichshafen
E-Mail-Adresse: paul.fischer@email.com

Bildungsweg

2023.12.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Freie Universität Berlin

2020.04.2020 - 2023.05.2023

Vertrieb (B.A.)

Universität Freiburg

Praktische Erfahrungen

2023.08.2023 - Aktuell

Vertriebsleiter

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.09.2020 - 2022.07.2022

Account Manager

Siemens

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

2019.07.2019 - 2021.05.2021

Sales Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2019.10.2019 - 2020.02.2020

Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Präsentationstechnik 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: Verhandlungsführung, Salesforce, Präsentationstechnik, Vertriebstrategie, CRM, Kundenakquise

Sprachen: Arabisch, Deutsch, Italienisch, Russisch Grundkenntnisse