

Simon Scholz

Bahnhofstraße 3, 66637 Neuwied

E-Mail: simon.scholz@email.com

Neuwied, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, 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.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

Simon Scholz

Simon Scholz

Geburtsdatum: 17.10.1998
Anschrift: Bahnhofstraße 3, 66637 Neuwied
E-Mail-Adresse: simon.scholz@email.com

Bildungsweg

2023.11.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Göttingen

2019.12.2019 - 2023.10.2023

Vertrieb (B.A.)

Universität Stuttgart

Praktische Erfahrungen

2023.10.2023 - Aktuell

Sales Manager

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2020.01.2020 - 2022.01.2022

Account Manager

O2

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM

2019.10.2019 - 2021.10.2021

Vertriebsleiter

O2

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Präsentationstechnik, Kundenakquise, Salesforce, Vertriebsstrategie, CRM, Goodnotes

Sprachen: Chinesisch, Arabisch, Englisch Grundkenntnisse