

Anna Meyer

Waldstraße 90, 31406 Hürth
E-Mail: anna.meyer@email.com

Hürth, November 2025

Initiativbewerbung – Business Development 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 Salesforce, Verhandlungsführung, 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 Universität Düsseldorf, 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

Anna Meyer

Anna Meyer

Geburtsdatum: 08.02.1990
Anschrift: Waldstraße 90, 31406 Hürth
E-Mail-Adresse: anna.meyer@email.com

Bildungsweg

2024.03.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Düsseldorf

2021.10.2021 - 2024.10.2024

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Hannover

Praktische Erfahrungen

2023.06.2023 - Aktuell

Sales Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.11.2021 - 2022.08.2022

Key Account Manager

Oracle

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.10.2020 - 2021.08.2021

Vertriebsleiter

Oracle

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- 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: Salesforce, Verhandlungsführung, Kundenakquise, Präsentationstechnik, Gute Kenntnisse
Vertriebsstrategie

Sprachen: Französisch, Englisch Gute Kenntnisse