

Lena Köhler

Kirchstraße 95, 95258 Göppingen

E-Mail: lena.köhler@email.com

Göppingen, 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 Präsentationstechnik, CRM, Vertriebsstrategie 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 Stuttgart, 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

Lena Köhler

Lena Köhler

Geburtsdatum: 08.04.1985
Anschrift: Kirchstraße 95, 95258 Göppingen
E-Mail-Adresse: lena.köhler@email.com

Bildungsweg

2022.10.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Stuttgart

2018.06.2018 - 2022.06.2022

Vertrieb (B.A.)

Universität Düsseldorf

Praktische Erfahrungen

2023.01.2023 - Aktuell

Sales Manager

Deutsche Telekom

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

2020.02.2020 - 2022.07.2022

Sales Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.11.2020 - 2021.08.2021

Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

2018.01.2018 - 2020.07.2020

Vertriebsleiter

02

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Verhandlungsführung 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: Präsentationstechnik, CRM, Vertriebsstrategie, B2B Sales, Kundenakquise, Salesforce, Vertriebskanäle

Sprachen: Arabisch, Englisch, Deutsch Grundkenntnisse