

# **Markus Kaiser**

Bergstraße 108, 25733 Detmold  
E-Mail: markus.kaiser@email.com

Detmold, November 2025

## **Initiativbewerbung – 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, Salesforce, Kundenakquise erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. Studium an der Universität Gießen, 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

Markus Kaiser

# **Markus Kaiser**

Geburtsdatum: 29.07.1989  
Anschrift: Bergstraße 108, 25733 Detmold  
E-Mail-Adresse: markus.kaiser@email.com

## **Bildungsweg**

**2023.04.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

Universität Gießen

**2020.10.2020 - 2023.12.2023**

**Vertrieb (B.A.)**

Universität Bochum

## **Praktische Erfahrungen**

**2023.07.2023 - Aktuell**

**Sales Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise

**2020.06.2020 - 2022.07.2022**

**Key Account Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

**2019.03.2019 - 2021.01.2021**

**Key Account Manager**

SAP

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit B2B Sales und Verhandlungsführung
- Analyse und Optimierung von Systemen unter Verwendung von CRM
- Forschungsarbeit im Bereich Vertrieb mit Fokus auf praktische Anwendungen

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Salesforce, Kundenakquise, Präsentationstechniken, Vertriebsstrategie, CRM, Verkauf

Sprachen: Spanisch, Italienisch Gute Kenntnisse