

Philipp Berger

Bergstraße 86, 91906 Ratingen

E-Mail: philipp.berger@email.com

Ratingen, 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, B2B Sales, CRM 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

Philipp Berger

Philipp Berger

Geburtsdatum: 21.09.1992
Anschrift: Bergstraße 86, 91906 Ratingen
E-Mail-Adresse: philipp.berger@email.com

Bildungsweg

2023.01.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Universität Düsseldorf

2019.09.2019 - 2023.08.2023

Vertrieb (B.Eng.)

Hochschule Reutlingen

Praktische Erfahrungen

2024.11.2024 - Aktuell

Sales Manager

Oracle

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

2021.11.2021 - 2022.07.2022

Business Development Manager

Oracle

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, B2B Sales, CRM, Verhandlungsführung, Präsentationstechnik, Vertriebsstrategie

Sprachen: Russisch, Spanisch Grundkenntnisse