

Jessica Zimmermann

Bahnhofstraße 14, 56947 Göppingen

E-Mail: jessica.zimmermann@email.com

Göppingen, 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 O2 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.Eng. Studium an der Hochschule Reutlingen, 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

Jessica Zimmermann

Jessica Zimmermann

Geburtsdatum: 05.12.1986
Anschrift: Bahnhofstraße 14, 56947 Göppingen
E-Mail-Adresse: jessica.zimmermann@email.com

Bildungsweg

2024.08.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Hochschule Reutlingen

2021.01.2021 - 2024.03.2024

Vertrieb (B.Eng.)

TU München

Praktische Erfahrungen

2023.11.2023 - Aktuell

Business Development Manager

O2

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

2021.03.2021 - 2022.09.2022

Vertriebsleiter

Microsoft Deutschland

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Arabisch, Chinesisch Grundkenntnisse