

Felix Werner

Hauptstraße 91, 92227 Grevenbroich
E-Mail: felix.werner@email.com

Grevenbroich, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Salesforce, B2B Sales 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 TU Dresden, 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

Felix Werner

Felix Werner

Geburtsdatum: 12.10.2000

Anschrift: Hauptstraße 91, 92227 Grevenbroich

E-Mail-Adresse: felix.werner@email.com

Bildungsweg

2024.11.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

TU Dresden

2021.09.2021 - 2024.07.2024

Vertrieb (B.A.)

Hochschule Pforzheim

Praktische Erfahrungen

2023.02.2023 - Aktuell

Vertriebsleiter

Vodafone

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

2021.11.2021 - 2022.09.2022

Sales Manager

Oracle

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Kundenakquise

2019.12.2019 - 2021.06.2021

Key Account Manager

Deutsche Telekom

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: CRM, Salesforce, B2B Sales, Präsentationstechnik, Kundendatenmanagement, Verhandlungsführung, Projektmanagement

Sprachen: Arabisch, Englisch, Italienisch, Chinesisch Grundkenntnisse