

# **Sabrina Klein**

Waldstraße 26, 82708 Weimar  
E-Mail: sabrina.klein@email.com

Weimar, November 2025

## **Initiativbewerbung – Sales 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 B2B Sales, Präsentationstechnik, Verhandlungsführung erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.B.A. Studium an der Hochschule Mannheim, 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

Sabrina Klein

# **Sabrina Klein**

Geburtsdatum: 27.01.1996  
Anschrift: Waldstraße 26, 82708 Weimar  
E-Mail-Adresse: sabrina.klein@email.com

## **Bildungsweg**

### **2023.07.2023 - Aktuell**

#### **Vertrieb (M.B.A.)**

Hochschule Mannheim

### **2020.07.2020 - 2023.07.2023**

#### **Vertrieb (B.A.)**

Universität Bonn

## **Praktische Erfahrungen**

### **2023.09.2023 - Aktuell**

#### **Sales Manager**

Vodafone

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Verhandlungsführung

### **2021.05.2021 - 2022.02.2022**

#### **Key Account Manager**

O2

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit B2B Sales

### **2020.03.2020 - 2021.05.2021**

#### **Business Development Manager**

SAP

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

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Präsentationstechnik und Kundenakquise
- 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, Präsentationstechnik, Verhandlungsführung, Sales-Konzept, Kundenakquise, Vertrieb

Sprachen: Russisch, Arabisch, Spanisch, Französisch Grundkenntnisse