

# **Anna Braun**

Waldstraße 100, 57275 Dorsten  
E-Mail: anna.braun@email.com

Dorsten, 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, Verhandlungsführung, CRM 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 KIT Karlsruhe, 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

Anna Braun

# **Anna Braun**

Geburtsdatum: 07.04.1997  
Anschrift: Waldstraße 100, 57275 Dorsten  
E-Mail-Adresse: anna.braun@email.com

## **Bildungsweg**

**2024.08.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

KIT Karlsruhe

**2020.11.2020 - 2024.12.2024**

**Vertrieb (B.Eng.)**

TU Dresden

## **Praktische Erfahrungen**

**2024.03.2024 - Aktuell**

**Business Development Manager**

Vodafone

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Kundenakquise

**2020.03.2020 - 2022.07.2022**

**Sales Manager**

Siemens

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Verhandlungsführung

**2019.09.2019 - 2021.05.2021**

**Account Manager**

Siemens

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

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Verhandlungsführung, CRM, Präsentationstechniken, Marketingstrategie, Kundendatenanalyse

Sprachen: Arabisch, Englisch, Deutsch Grundkenntnisse