

# Alina Wagner

Waldstraße 103, 35627 Cuxhaven

E-Mail: alina.wagner@email.com

Cuxhaven, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Salesforce, 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 Esslingen, 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

Alina Wagner

# Alina Wagner

Geburtsdatum: 25.04.1998  
Anschrift: Waldstraße 103, 35627 Cuxhaven  
E-Mail-Adresse: alina.wagner@email.com

## Bildungsweg

**2023.05.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

Hochschule Esslingen

**2020.11.2020 - 2023.11.2023**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Universität Bochum

## Praktische Erfahrungen

**2024.04.2024 - Aktuell**

**Business Development Manager**

Deutsche Telekom

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit B2B Sales

**2021.02.2021 - 2022.01.2022**

**Business Development Manager**

Siemens

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales

**2019.09.2019 - 2021.11.2021**

**Key Account Manager**

Deutsche Telekom

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

**2018.12.2018 - 2020.08.2020**

**Account Manager**

Siemens

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Salesforce, Vertriebsstrategie, B2B Sales, Verhandlungsführung, CRM, Prä

Sprachen: Arabisch, Spanisch Grundkenntnisse