

Katharina Fuchs

Schulstraße 49, 29789 Lüdenscheid

E-Mail: katharina.fuchs@email.com

Lüdenscheid, 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 Oracle habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Salesforce 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

Katharina Fuchs

Katharina Fuchs

Geburtsdatum: 25.12.1988
Anschrift: Schulstraße 49, 29789 Lüdenscheid
E-Mail-Adresse: katharina.fuchs@email.com

Bildungsweg

2023.09.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Hochschule Mannheim

2019.10.2019 - 2023.09.2023

Vertrieb (B.A.)

Freie Universität Berlin

Praktische Erfahrungen

2023.08.2023 - Aktuell

Account Manager

Oracle

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce

2020.02.2020 - 2022.04.2022

Business Development Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Salesforce, Präsentationstechnik, Verhandlungsführung

Sprachen: Französisch, Italienisch Grundkenntnisse