

Christina Schneider

Kirchstraße 93, 28594 Cottbus

E-Mail: christina.schneider@email.com

Cottbus, 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 B2B Sales, Salesforce, 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 Universität Hamburg, 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

Christina Schneider

Christina Schneider

Geburtsdatum: 11.10.1998
Anschrift: Kirchstraße 93, 28594 Cottbus
E-Mail-Adresse: christina.schneider@email.com

Bildungsweg

2024.07.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Hamburg

2020.11.2020 - 2024.09.2024

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Göttingen

Praktische Erfahrungen

2023.03.2023 - Aktuell

Account Manager

Vodafone

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

2020.08.2020 - 2022.08.2022

Account Manager

Vodafone

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Kundenakquise 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:	B2B Sales, Salesforce, CRM, Kundenakquise, Präsentationstechnik, Vertriebsstrategie, Vertrieb
Sprachen:	Spanisch, Chinesisch, Italienisch
	Gute Kenntnisse