

Hannah Schmitt

Hauptstraße 62, 44744 Karlsruhe

E-Mail: hannah.schmitt@email.com

Karlsruhe, November 2025

Initiativbewerbung – Business Development 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Verhandlungsführung, 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 Universität Münster, 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

Hannah Schmitt

Hannah Schmitt

Geburtsdatum: 02.07.1992
Anschrift: Hauptstraße 62, 44744 Karlsruhe
E-Mail-Adresse: hannah.schmitt@email.com

Bildungsweg

2023.09.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Münster

2020.05.2020 - 2023.02.2023

Vertrieb (B.Eng.)

Hochschule Mannheim

Praktische Erfahrungen

2024.11.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

O2

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce

2021.01.2021 - 2022.06.2022

Key Account Manager

Siemens

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

2019.12.2019 - 2021.07.2021

Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM

2018.02.2018 - 2020.03.2020

Sales Manager

SAP

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	B2B Sales, Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, Sales Funnel, Präsentationstechnik, CRM
Sprachen:	Französisch, Arabisch, Italienisch, Spanisch
	Gute Kenntnisse