

# Leon Lorenz

Waldstraße 101, 65887 Konstanz

E-Mail: leon.lorenz@email.com

Konstanz, 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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Vertriebsstrategie, B2B Sales erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der Universität Köln, 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

Leon Lorenz

# Leon Lorenz

Geburtsdatum: 26.07.2000  
Anschrift: Waldstraße 101, 65887 Konstanz  
E-Mail-Adresse: leon.lorenz@email.com

## Bildungsweg

**2022.07.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.A.)**

Universität Köln

**2018.01.2018 - 2022.12.2022**

**Vertrieb (B.Sc.)**

TU Darmstadt

## Praktische Erfahrungen

**2024.06.2024 - Aktuell**

**Business Development Manager**

SAP

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

**2020.08.2020 - 2022.11.2022**

**Account Manager**

Oracle

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

**2019.02.2019 - 2021.02.2021**

**Account Manager**

Oracle

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	CRM, Vertriebsstrategie, B2B Sales, Salesforce, Präsentationstechniken, Kundenakquise, Vertriebskanäle
Sprachen:	Arabisch, Russisch, Italienisch, Französisch
	Grundkenntnisse