

Lea Hoffmann

Bahnhofstraße 90, 40987 Moers

E-Mail: lea.hoffmann@email.com

Moers, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung 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 Universität Hannover, 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

Lea Hoffmann

Lea Hoffmann

Geburtsdatum: 02.02.1991
Anschrift: Bahnhofstraße 90, 40987 Moers
E-Mail-Adresse: lea.hoffmann@email.com

Bildungsweg

2024.12.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Hannover

2021.11.2021 - 2024.10.2024

Vertrieb (B.A.)

Hochschule Aachen

Praktische Erfahrungen

2023.06.2023 - Aktuell

Sales Manager

Vodafone

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2020.07.2020 - 2022.01.2022

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2019.11.2019 - 2021.11.2021

Key Account Manager

Deutsche Telekom

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

2019.05.2019 - 2020.11.2020

Business Development Manager

Siemens

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, CRM, Präsentationstechnik, Sales

Sprachen: Arabisch, Italienisch Grundkenntnisse