

Markus Schubert

Lindenstraße 116, 24812 Freiburg

E-Mail: markus.schubert@email.com

Freiburg, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Präsentationstechnik, 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 München, 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

Markus Schubert

Markus Schubert

Geburtsdatum: 06.06.1988
Anschrift: Lindenstraße 116, 24812 Freiburg
E-Mail-Adresse: markus.schubert@email.com

Bildungsweg

2023.12.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Hochschule München

2020.08.2020 - 2023.05.2023

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Mainz

Praktische Erfahrungen

2023.11.2023 - Aktuell

Vertriebsleiter

O2

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.02.2021 - 2022.11.2022

Business Development Manager

Vodafone

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: CRM, Präsentationstechnik, Salesforce, Vertriebsstrategie, B2B Sales, Verhandlungsführung

Sprachen: Italienisch, Englisch, Spanisch, Arabisch Grundkenntnisse