

Emma Albrecht

Lindenstraße 19, 27335 Euskirchen

E-Mail: emma.albrecht@email.com

Euskirchen, 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 Siemens habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Salesforce, Verhandlungsführung, 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.B.A. Studium an der TU Berlin, 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

Emma Albrecht

Emma Albrecht

Geburtsdatum: 09.02.2002
Anschrift: Lindenstraße 19, 27335 Euskirchen
E-Mail-Adresse: emma.albrecht@email.com

Bildungsweg

2024.11.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

TU Berlin

2021.03.2021 - 2024.03.2024

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Leipzig

Praktische Erfahrungen

2023.06.2023 - Aktuell

Account Manager

Siemens

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

2021.01.2021 - 2022.03.2022

Vertriebsleiter

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2019.03.2019 - 2021.05.2021

Account Manager

Siemens

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM

2018.10.2018 - 2020.11.2020

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

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

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: Salesforce, Verhandlungsführung, B2B Sales, Kundenakquise, CRM, Vertriebsstrategie, Präsentationstechnik

Sprachen: Arabisch, Spanisch, Englisch Grundkenntnisse