

Marco Schmitz

Hauptstraße 47, 46225 Leverkusen
E-Mail: marco.schmitz@email.com

Leverkusen, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Kundenakquise, CRM 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 Hochschule Darmstadt, 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

Marco Schmitz

Marco Schmitz

Geburtsdatum: 01.05.2001
Anschrift: Hauptstraße 47, 46225 Leverkusen
E-Mail-Adresse: marco.schmitz@email.com

Bildungsweg

2022.09.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Hochschule Darmstadt

2019.06.2019 - 2022.09.2022

Vertrieb (B.Eng.)

Universität Jena

Praktische Erfahrungen

2024.08.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

O2

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2021.04.2021 - 2022.06.2022

Sales Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Kundenakquise, CRM, Vertriebsstrategie, Verhandlungsfertigkeit, Präsentationsfähigkeiten

Sprachen: Arabisch, Deutsch, Italienisch, Französisch Grundkenntnisse