

Christian Hahn

Bahnhofstraße 4, 92499 Dresden

E-Mail: christian.hahn@email.com

Dresden, November 2025

Initiativbewerbung – Key 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 Oracle 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.B.A. Studium an der Universität Düsseldorf, 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

Christian Hahn

Christian Hahn

Geburtsdatum: 07.02.1994
Anschrift: Bahnhofstraße 4, 92499 Dresden
E-Mail-Adresse: christian.hahn@email.com

Bildungsweg

2023.09.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Düsseldorf

2019.07.2019 - 2023.03.2023

Vertrieb (B.Eng.)

TU Dresden

Praktische Erfahrungen

2024.07.2024 - Aktuell

Business Development Manager

Oracle

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2021.07.2021 - 2022.10.2022

Business Development Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Salesforce

2020.02.2020 - 2021.08.2021

Business Development Manager

SAP

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

2019.03.2019 - 2020.08.2020

Account Manager

SAP

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Deutsch, Französisch, Spanisch, Chinesisch Muttersprache