

Paul Schmitz

Gartenstraße 39, 95104 Norderstedt
E-Mail: paul.schmitz@email.com

Norderstedt, 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 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.Eng. Studium an der HTW 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

Paul Schmitz

Paul Schmitz

Geburtsdatum: 22.07.1999

Anschrift: Gartenstraße 39, 95104 Norderstedt

E-Mail-Adresse: paul.schmitz@email.com

Bildungsweg

2023.01.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

HTW Berlin

2020.01.2020 - 2023.07.2023

Vertrieb (B.Sc.)

Hochschule Reutlingen

Praktische Erfahrungen

2024.12.2024 - Aktuell

Account Manager

O2

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM

2020.03.2020 - 2022.08.2022

Key Account Manager

Microsoft Deutschland

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

2020.11.2020 - 2021.10.2021

Vertriebsleiter

Siemens

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

2018.04.2018 - 2020.01.2020

Vertriebsleiter

Siemens

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, E2B Sales, Präsentationstechnik
Sprachen:	Italienisch, Chinesisch

Grundkenntnisse