

# **Patrick Hoffmann**

Hauptstraße 150, 62911 Stolberg  
E-Mail: patrick.hoffmann@email.com

Stolberg, November 2025

## **Initiativbewerbung – Vertriebsleiter**

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 Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, CRM erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.Sc. 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

Patrick Hoffmann

# **Patrick Hoffmann**

Geburtsdatum: 15.08.2002  
Anschrift: Hauptstraße 150, 62911 Stolberg  
E-Mail-Adresse: patrick.hoffmann@email.com

## **Bildungsweg**

**2023.11.2023 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

HTW Berlin

**2020.05.2020 - 2023.01.2023**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Universität Düsseldorf

## **Praktische Erfahrungen**

**2023.12.2023 - Aktuell**

**Key Account Manager**

Siemens

- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

**2021.07.2021 - 2022.07.2022**

**Business Development Manager**

O2

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung

**2020.09.2020 - 2021.09.2021**

**Vertriebsleiter**

Microsoft Deutschland

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

**2019.04.2019 - 2020.06.2020**

**Sales Manager**

Oracle

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

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

## **Kenntnisse und Fähigkeiten**

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

Sprachen: Arabisch, Russisch Grundkenntnisse