

Philipp Schmid

Hauptstraße 32, 82602 Freiburg
E-Mail: philipp.schmid@email.com

Freiburg, 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 Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in CRM, Salesforce, Verhandlungsführung 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 Freiburg, 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

Philipp Schmid

Philipp Schmid

Geburtsdatum: 22.11.1986
Anschrift: Hauptstraße 32, 82602 Freiburg
E-Mail-Adresse: philipp.schmid@email.com

Bildungsweg

2024.05.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Freiburg

2020.06.2020 - 2024.08.2024

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Bochum

Praktische Erfahrungen

2023.03.2023 - Aktuell

Key Account Manager

Microsoft Deutschland

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

2020.10.2020 - 2022.09.2022

Business Development Manager

Siemens

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

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: CRM, Salesforce, Verhandlungsführung, B2B Sales, Kundenzentrierte Prozesse, Präsentationstechnik

Sprachen: Deutsch, Englisch, Russisch Muttersprache