

Markus Walter

Lindenstraße 140, 83282 Offenburg

E-Mail: markus.walter@email.com

Offenburg, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Vertriebsstrategie, CRM, Kundenakquise 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 Universität Hamburg, 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

Markus Walter

Markus Walter

Geburtsdatum: 28.05.2001
Anschrift: Lindenstraße 140, 83282 Offenburg
E-Mail-Adresse: markus.walter@email.com

Bildungsweg

2022.03.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Universität Hamburg

2018.02.2018 - 2022.02.2022

Vertrieb (B.Eng.)

Universität Marburg

Praktische Erfahrungen

2024.12.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

Deutsche Telekom

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Kundenakquise

2021.06.2021 - 2022.04.2022

Vertriebsleiter

Oracle

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

2020.05.2020 - 2021.06.2021

Key Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Russisch, Spanisch, Deutsch Gute Kenntnisse