

# **Maximilian Schubert**

Gartenstraße 113, 41899 Mönchengladbach  
E-Mail: maximilian.schubert@email.com

Mönchengladbach, 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 Vodafone habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in B2B Sales, Kundenakquise, Salesforce 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 RWTH Aachen, 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

Maximilian Schubert

# **Maximilian Schubert**

Geburtsdatum: 13.12.1991  
Anschrift: Gartenstraße 113, 41899 Mönchengladbach  
E-Mail-Adresse: maximilian.schubert@email.com

## **Bildungsweg**

**2022.09.2022 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

RWTH Aachen

**2018.07.2018 - 2022.05.2022**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Universität Hamburg

## **Praktische Erfahrungen**

**2023.11.2023 - Aktuell**

**Account Manager**

Vodafone

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

**2020.12.2020 - 2022.06.2022**

**Account Manager**

Vodafone

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Präsentationstechnik

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit Kundenakquise und B2B Sales
- Analyse und Optimierung von Systemen unter Verwendung von Vertriebsstrategie
- Forschungsarbeit im Bereich Vertrieb mit Fokus auf praktische Anwendungen

## **Kenntnisse und Fähigkeiten**

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Kundenakquise, Salesforce, Präsentationstechniken, Verhandlungsleitung, CRM, Marketing

Sprachen: Arabisch, Chinesisch, Französisch Grundkenntnisse