

Philipp Becker

Gartenstraße 3, 86643 Hamm

E-Mail: philipp.becker@email.com

Hamm, November 2025

Initiativbewerbung – Key Account 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, 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.Eng. Studium an der HAW 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

Philipp Becker

Philipp Becker

Geburtsdatum: 23.08.1999
Anschrift: Gartenstraße 3, 86643 Hamm
E-Mail-Adresse: philipp.becker@email.com

Bildungsweg

2022.11.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

HAW Hamburg

2019.11.2019 - 2022.06.2022

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Tübingen

Praktische Erfahrungen

2024.06.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

Vodafone

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

2021.03.2021 - 2022.06.2022

Account Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Salesforce, Verhandlungsführung, Kundenakquise, Kenntnisse in Marketingstrategie, Präsentation

Sprachen: Französisch, Arabisch Grundkenntnisse