

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, Prä

Sprachen: Arabisch, Russisch Grundkenntnisse