

Katharina Schmidt

Schulstraße 132, 92282 Solingen

E-Mail: katharina.schmidt@email.com

Solingen, 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 SAP habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Salesforce, CRM, Präsentationstechnik 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 Universität Münster, 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

Katharina Schmidt

Katharina Schmidt

Geburtsdatum: 17.07.1993
Anschrift: Schulstraße 132, 92282 Solingen
E-Mail-Adresse: katharina.schmidt@email.com

Bildungsweg

2022.12.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Münster

2019.01.2019 - 2022.02.2022

Vertrieb (B.Eng.)

Hochschule München

Praktische Erfahrungen

2024.12.2024 - Aktuell

Sales Manager

SAP

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2020.10.2020 - 2022.07.2022

Business Development Manager

SAP

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

2020.12.2020 - 2021.06.2021

Business Development Manager

Siemens

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Salesforce, CRM, Präsentationstechnik, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung, Kundenakquise

Sprachen: Französisch, Italienisch, Spanisch, Englisch Gute Kenntnisse