

Michael Bauer

Waldstraße 53, 39378 Schwäbisch Gmünd
E-Mail: michael.bauer@email.com

Schwäbisch Gmünd, November 2025

Initiativbewerbung – Business Development 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, B2B Sales, Präsentationstechnik 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 KIT Karlsruhe, 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

Michael Bauer

Michael Bauer

Geburtsdatum: 19.10.1992
Anschrift: Waldstraße 53, 39378 Schwäbisch Gmünd
E-Mail-Adresse: michael.bauer@email.com

Bildungsweg

2024.03.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

KIT Karlsruhe

2020.02.2020 - 2024.11.2024

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Mainz

Praktische Erfahrungen

2024.05.2024 - Aktuell

Account Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2020.04.2020 - 2022.11.2022

Vertriebsleiter

Vodafone

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

2020.12.2020 - 2021.02.2021

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2019.05.2019 - 2020.06.2020

Business Development Manager

Siemens

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Salesforce

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: Vertriebsstrategie, B2B Sales, Präsentationstechnik, Salesforce, Kundenakquise, CRM

Sprachen: Englisch, Russisch, Arabisch, Chinesisch Verhandlungssicher