

# Anna Fischer

Kirchstraße 92, 79801 Heilbronn

E-Mail: anna.fischer@email.com

Heilbronn, 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, Präsentationstechnik, Salesforce 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 Marburg, 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

Anna Fischer

# Anna Fischer

Geburtsdatum: 04.10.1996  
Anschrift: Kirchstraße 92, 79801 Heilbronn  
E-Mail-Adresse: anna.fischer@email.com

## Bildungsweg

**2024.11.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Eng.)**

Universität Marburg

**2020.08.2020 - 2024.10.2024**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Universität Stuttgart

## Praktische Erfahrungen

**2023.10.2023 - Aktuell**

**Account Manager**

Vodafone

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

**2021.05.2021 - 2022.05.2022**

**Key Account Manager**

Vodafone

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales

**2019.09.2019 - 2021.08.2021**

**Business Development Manager**

O2

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

## Wissenschaftliche Projektarbeit

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

## **Kenntnisse und Fähigkeiten**

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Präsentationstechnik, Salesforce, CRM, Verhandlungsführung, Kundenakquise, Kundenbindung

Sprachen: Chinesisch, Spanisch Grundkenntnisse