

Lukas Schmitz

Bergstraße 112, 86308 Unna

E-Mail: lukas.schmitz@email.com

Unna, 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 O2 habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Salesforce, CRM 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 Stuttgart, 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

Lukas Schmitz

Lukas Schmitz

Geburtsdatum: 06.03.1986
Anschrift: Bergstraße 112, 86308 Unna
E-Mail-Adresse: lukas.schmitz@email.com

Bildungsweg

2023.08.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Stuttgart

2019.01.2019 - 2023.01.2023

Vertrieb (B.A.)

Universität Heidelberg

Praktische Erfahrungen

2024.10.2024 - Aktuell

Vertriebsleiter

O2

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

2020.11.2020 - 2022.08.2022

Vertriebsleiter

Vodafone

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit CRM

2020.03.2020 - 2021.04.2021

Key Account Manager

Siemens

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2019.01.2019 - 2020.08.2020

Sales Manager

O2

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Salesforce, CRM, Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, B2B Sales, Praktische Anwendungen

Sprachen: Spanisch, Englisch Grundkenntnisse