

# **Jonas Bauer**

Kirchstraße 3, 30143 Stolberg  
E-Mail: jonas.bauer@email.com

Stolberg, November 2025

## **Initiativbewerbung – 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, Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie 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 TU München, 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

Jonas Bauer

# **Jonas Bauer**

Geburtsdatum: 04.01.2000  
Anschrift: Kirchstraße 3, 30143 Stolberg  
E-Mail-Adresse: jonas.bauer@email.com

## **Bildungsweg**

**2024.04.2024 - Aktuell**

**Vertrieb (M.Sc.)**

TU München

**2021.05.2021 - 2024.03.2024**

**Vertrieb (B.Eng.)**

Universität Heidelberg

## **Praktische Erfahrungen**

**2023.11.2023 - Aktuell**

**Business Development Manager**

Vodafone

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

**2021.12.2021 - 2022.06.2022**

**Account Manager**

Microsoft Deutschland

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

## **Wissenschaftliche Projektarbeit**

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

## **Kenntnisse und Fähigkeiten**

IT-Kenntnisse: B2B Sales, Verhandlungsführung, Vertriebsstrategie, Kundenservice, Salesforce, CRM, Präsentationsfertigkeiten

Sprachen: Chinesisch, Englisch, Italienisch, Französisch Grundkenntnisse