

Michelle Köhler

Gartenstraße 1, 22942 Schwerin

E-Mail: michelle.köhler@email.com

Schwerin, 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 Salesforce, Präsentationstechnik, B2B Sales erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.B.A. Studium an der Universität Heidelberg, 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

Michelle Köhler

Michelle Köhler

Geburtsdatum: 27.02.1999
Anschrift: Gartenstraße 1, 22942 Schwerin
E-Mail-Adresse: michelle.köhler@email.com

Bildungsweg

2024.07.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.B.A.)

Universität Heidelberg

2021.01.2021 - 2024.10.2024

Vertrieb (B.A.)

Universität Hamburg

Praktische Erfahrungen

2024.06.2024 - Aktuell

Business Development Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Vertriebsstrategie

2021.09.2021 - 2022.01.2022

Account Manager

Oracle

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

2020.03.2020 - 2021.06.2021

Key Account Manager

SAP

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

- Entwicklung und Implementierung von Lösungen mit B2B Sales und CRM
- Analyse und Optimierung von Systemen unter Verwendung von Verhandlungsführung
- Forschungsarbeit im Bereich Vertrieb mit Fokus auf praktische Anwendungen

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Salesforce, Präsentationstechnik, B2B Sales, CRM, Kundendatenmanagement, Marketing Automation, Vertriebsstrategie, Verhandlungsführung

Sprachen: Arabisch, Französisch, Russisch, Italienisch Grundkenntnisse