

Mia Schubert

Gartenstraße 115, 74637 Karlsruhe

E-Mail: mia.schubert@email.com

Karlsruhe, 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 Deutsche Telekom habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Verhandlungsführung, CRM erfolgreich einsetzen. Dabei habe ich stets großen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit und effiziente Lösungen gelegt.

Aktuell vertiefe ich meine Kenntnisse im M.A. Studium an der Hochschule 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

Mia Schubert

Mia Schubert

Geburtsdatum: 03.02.1992
Anschrift: Gartenstraße 115, 74637 Karlsruhe
E-Mail-Adresse: mia.schubert@email.com

Bildungsweg

2024.05.2024 - Aktuell

Vertrieb (M.A.)

Hochschule Karlsruhe

2020.10.2020 - 2024.07.2024

Vertrieb (B.A.)

Universität Münster

Praktische Erfahrungen

2024.10.2024 - Aktuell

Account Manager

Deutsche Telekom

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

2020.02.2020 - 2022.02.2022

Key Account Manager

Vodafone

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

2019.08.2019 - 2021.12.2021

Business Development Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Vertriebsstrategie
- Arbeit mit Präsentationstechnik
- Arbeit mit Verhandlungsführung

2019.07.2019 - 2020.03.2020

Sales Manager

Oracle

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Verhandlungsführung, CRM, Präsentationstechnik, B2B Sales, Vertriebsstrategien

Sprachen: Englisch, Italienisch, Deutsch, Arabisch Fließend