

Mia Braun

Gartenstraße 145, 17581 Gera
E-Mail: mia.braun@email.com

Gera, November 2025

Initiativbewerbung – Sales 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 CRM, 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.Eng. Studium an der Universität Münster, 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 Braun

Mia Braun

Geburtsdatum: 16.09.1989
Anschrift: Gartenstraße 145, 17581 Gera
E-Mail-Adresse: mia.braun@email.com

Bildungsweg

2023.07.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Eng.)

Universität Münster

2019.03.2019 - 2023.09.2023

Vertrieb (B.Sc.)

Universität Bremen

Praktische Erfahrungen

2024.10.2024 - Aktuell

Sales Manager

Deutsche Telekom

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit CRM

2021.10.2021 - 2022.10.2022

Account Manager

O2

- Arbeit mit Kundenakquise
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit CRM

2019.11.2019 - 2021.05.2021

Sales Manager

Siemens

- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Kundenakquise

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Sprachen: Arabisch, Französisch Grundkenntnisse