

Marie Lorenz

Waldstraße 115, 46236 Rosenheim

E-Mail: marie.lorenz@email.com

Rosenheim, 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 B2B Sales, 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.Sc. Studium an der RWTH Aachen, 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

Marie Lorenz

Marie Lorenz

Geburtsdatum: 21.07.1991
Anschrift: Waldstraße 115, 46236 Rosenheim
E-Mail-Adresse: marie.lorenz@email.com

Bildungsweg

2023.11.2023 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

RWTH Aachen

2020.05.2020 - 2023.11.2023

Vertrieb (B.B.A.)

Universität Heidelberg

Praktische Erfahrungen

2024.04.2024 - Aktuell

Sales Manager

Deutsche Telekom

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

2021.06.2021 - 2022.05.2022

Business Development Manager

Vodafone

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

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse:	B2B Sales, Verhandlungsführung, CRM, Präsentationstechnik, Salesforce, Vertriebsstrategien	Gute Kenntnisse
Sprachen:	Russisch, Deutsch, Arabisch	Gute Kenntnisse