

Julia Neumann

Lindenstraße 31, 68237 Hagen
E-Mail: julia.neumann@email.com

Hagen, November 2025

Initiativbewerbung – Vertriebsleiter

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 Microsoft Deutschland habe ich wertvolle Erfahrungen gesammelt und konnte meine Fähigkeiten in Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Salesforce 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 Hochschule Pforzheim, 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

Julia Neumann

Julia Neumann

Geburtsdatum: 01.05.1999
Anschrift: Lindenstraße 31, 68237 Hagen
E-Mail-Adresse: julia.neumann@email.com

Bildungsweg

2022.01.2022 - Aktuell

Vertrieb (M.Sc.)

Hochschule Pforzheim

2018.01.2018 - 2022.03.2022

Vertrieb (B.B.A.)

Hochschule Aachen

Praktische Erfahrungen

2024.07.2024 - Aktuell

Key Account Manager

Microsoft Deutschland

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

2021.06.2021 - 2022.10.2022

Account Manager

Vodafone

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Salesforce
- Arbeit mit Kundenakquise

2020.07.2020 - 2021.09.2021

Sales Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit CRM
- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit Präsentationstechnik

2018.03.2018 - 2020.12.2020

Sales Manager

Microsoft Deutschland

- Arbeit mit Verhandlungsführung
- Arbeit mit B2B Sales
- Arbeit mit Salesforce

Wissenschaftliche Projektarbeit

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

Kenntnisse und Fähigkeiten

IT-Kenntnisse: Kundenakquise, Vertriebsstrategie, Salesforce, Verhandlungsführung, B2B Sales, CRM, Praktische Anwendungen

Sprachen: Chinesisch, Italienisch, Spanisch Grundkenntnisse