

## Bewerbung



### Inhalt

- o Anschreiben
- o Lebenslauf
- o Motivation und Ziele
- o Berufliche Fähigkeiten und Stärken
- o Bisherige Erfolge
- o Liste meiner Zeugnisse
- o Zeugnisse

## **Initiativbewerbung als Mitarbeiter im technischen Vertrieb**

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Diplomingenieur Elektrotechnik mit internationalen Erfahrungen in Vertrieb und Produktmanagement, die ich in verschiedenen Branchen und Unternehmen gewonnen habe, stelle ich mich kurz vor, um mich bei Ihnen für eine Position im leitenden strategischen Vertrieb zu bewerben.

Nach meinem erfolgreich abgeschlossenen Elektrotechnikstudium habe ich bei Unternehmen der folgenden Branchen im Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen gearbeitet:

- Telekommunikations- und IT-Industrie
- Elektronikindustrie
- Medizintechnik
- Maschinen- und Anlagenbau

Die Schwerpunkte innerhalb meiner Verantwortungsbereiche lagen bei:

- Gewinnung, Beratung, Betreuung und Bindung von Kunden
- Führung von disziplinarisch und projektbezogenen Mitarbeitern
- Entwicklung und Umsetzung von Produkt- und Vertriebsstrategien
- Etablierung von Partnerschaften zur Realisierung von kunden- und marktgerechten Lösungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Einige meiner speziellen Fähigkeiten liegen in folgenden Gebieten:

- verhandlungs- präsentations- und kommunikationsstark in den Sprachen Deutsch, Englisch und Italienisch
- zielorientiert, verantwortungsbewusst, strukturiert, flexibel
- ausgeprägte Fähigkeiten, mich selbst und andere zu organisieren
- praktische Erfahrungen mit den üblichen MS-Office-Anwendungen

Derzeit befinde ich mich aktiv in der beruflichen Neuorientierung und freue mich darauf, mit Ihnen über eine neue Position zu sprechen, die ich ab sofort übernehmen kann.

Mit freundlichen Grüßen

Max Mustermann

## Lebenslauf

Mehrsprachiger, vielseitiger im internationalen und strategischen Lösungsvertrieb erfahrener Diplomingenieur Elektrotechnik

### Berufserfahrung

01/2013 bis heute

#### Sabbatical

- Berufliche Neuorientierung
- Fortbildung

07/2010 – 12/2012

#### Musterfirma, Musterstadt

##### Sales Manager Training

- Verantwortung für Umsatz, Auftragseingang, Bestandskundenpflege und Gewinnung von Neukunden für Schulungs- bzw. Consultingprojekte
- Etablierung von Partnerschaften zur Komplettierung des Dienstleistungs-Portfolios
- Entwicklung und Umsetzung einer neuen Zielgruppen- Struktur für das Qualifizierungsportfolio der SQS Gruppe
- Optimierung von Planung und Ausrichtung der Entwicklung neuer Produkte durch intensive Betreuung von strategischen Kunden (frühzeitige Erkennung von neuen Markttrends, zukünftigen Anforderungen und Bedarfsentwicklungen).
- 07/2010:Zertifizierung ISTQB Certified Tester – Foundation Level (International Software Testing Qualification Board)

08/2009 – 06/2010

#### Musterfirma, Musterstadt

- Berufliche Neuorientierung
- Betriebswirtschaftliche Qualifizierung bei der Industrie- und Handelskammer München

06/2004 – 07/2009

#### Musterfirma, Musterstadt

##### Key Account Manager Europa, Mittlerer Osten und Afrika Dienstleistungen Kundenschulung

- Entwicklung, Angebotserstellung, Realisierung und Umsetzung kundenspezifischer Schulungskonzepte für Telekommunikationsprojekte (national – weltweit)
- Marktgerechte Planung und Realisierung von offenen Schulungs- und Zertifizierungsangeboten
- Entwicklung und Einführung neuer Schulungsprodukte (Blended Learning, Computer-, Web-Based Training, Learning Needs Analysis, Zielgruppenanalyse)
- Planung und Erzielung von Budget, Auftragseingang und Umsatz.

04/2001 – 05/2004

**Musterfirma, Musterstadt**  
**Dozent und Schulungsleiter**

**Netzwerkssysteme für Carrier- und Enterprise-Kunden**

- Standardkurse und kundenspezifische Schulungen
- Entwicklung, Organisation und Durchführung der Qualifizierungsmaßnahmen
- Zertifizierungen
  - Training Delivery Skills, Institute of IT Training
  - Nortel Certified Support Specialist (Routing Switch)
  - Nortel Certified Design Specialist (Routing Switch)

01/1995 – 03/2001

**Musterfirma, Musterstadt**  
**Produktmarketingingenieur Keramische Bauelemente, (Thermistoren)**

- Markt- und Kundenbetreuung in Europa und Asien
- Definition und Umsetzung von Regional- und Produktstrategien (Preise, Auftragseingang, Umsatz)
- Support und Design-In neuer Produkte

07/1992 – 12/1994

**Musterfirma, Musterstadt**

**Gebietsverkaufsleiter**

**Ultraschalldiagnostik und Kardiologie**

- Leitung des Vertriebsteams Süddeutschland, A, CH
- Ausbau und Weiterentwicklung des Marktanteils
- Organisation von Fortbildungs-Veranstaltungen für Kunden sowie Leitung von Messeauftritten

05/1990 – 06/1992

**Vertriebsingenieur**

**Musterfirma, Musterstadt**

**Produktionssysteme für Sinterpressteile aus pulverförmigen Materialien**

- Umsatz- Kunden- und Budgetverantwortung für Märkte in Europa und Asien
- Realisierung umfangreicher Projekte für komplexe Pressensysteme (Akquisition, Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und –Abschluss)
- Externe und interne Koordination (Entwicklung, Produktion, Inbetriebnahme beim Kunden)

05/1988 – 04/1990

**Musterfirma, Musterstadt**

**Vertriebsgruppenleiter**

**Widerstände, Thermistoren, Oberflächenwellenfilter und Mikrowellen-Keramik-Bauelemente**

- Führung und Unterstützung der Mitarbeiter
- Akquisition und Beratung von Großkunden
- Planung und Organisation von Markteinführungen, Werbe- und Verkaufsaktionen, Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Verantwortung für Disposition, Einkauf, Lagerhaltung, Auftragsabwicklung, Preisgestaltung, Budget und Produktspektrum.

Musterstraße 123  
98765 Musterstadt  
MaxMustermann@e-job.expert

02/1986 – 04/1988

**Musterfirma, Musterstadt Trainee-Programm technisches Produktmarketing**

- Mitarbeit in 2 Vertriebsabteilungen, Kaufmännische Abteilung, Verkaufsförderung, Qualitätssicherung, Marktforschung und im Vertrieb der Landesgesellschaft in Italien (abteilungsübergreifende Praxis)
- Umfangreiches Schulungsprogramm (Präsentationstechnik, Mitarbeiterführung, Vertriebstrainings, Verhandlungstechnik u. a.)

**Studium**

08/1982 – 02/1986

**Fachhochschule Musterstadt**

- Elektrotechnik – Nachrichtentechnik
- Abschluss: Dipl.-Ing. (FH)

10/1979 – 07/1982

**Technische Universität Musterstadt**

- Grundstudium mit Ausrichtung Energietechnik

**Schulbildung**

09/1969 – 06/1978

**Muster-Gymnasium Musterstadt**

- mathematisch-naturwissenschaftlicher Zweig
- Abschluss: Abitur

09/1966 – 08/1969

**Volksschule Musterstadt**

09/1964 – 08/1966

**Volksschule Musterstadt**

**Weitere Fähigkeiten und Kenntnisse**

**Sprachen**

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)
- Italienisch (verhandlungssicher)
- Französisch (Grundkenntnisse)

**Arbeitsmittel**

- MS-Office (Outlook, Power Point, Excel, Word) und PC
- Arbeitsumgebungen Büro, Home Office, Mobile Office

**Interessen**

- Neue Entwicklungen und Trends in Technik und Medizin
- Handwerk (Holz, Metall, Stein, Design, Elektronik, Kunst)
- Reisen, Kulturen und Sprachen
- Digitale Spiegelreflex-Fotografie (Architektur, Reisen, Natur)

## Motivation und Ziele

- Einsatz meiner interdisziplinären Fachkenntnisse, Erfahrungen und Interessen in den Gebieten Vertrieb, Produktmarketing, Teamleitung, Technik, IT, Telekommunikation, BWL und Medizin zum Nutzen von Kunden und Unternehmen
- Übernahme von Verantwortung in einer strategischen Position
- Planung und Implementierung von innovativen Vermarktungskonzepten
- Strategischer Aufbau von Multilevel-Kundenbeziehungen
- Kunden gewinnen, begeistern, binden und entwickeln
- Herausforderungen annehmen und zu nachhaltigen Erfolgen entwickeln

## Meine beruflichen Fähigkeiten und Stärken

- Zielorientierter, verantwortungsbewusster, strukturierter und flexibler Arbeitsstil
- Erfolgreich im Verhandeln, beratenden Vertrieb, Planung, Organisation und Umsetzung von innovativen Lösungen für Kunden im internationalen Umfeld
- Kommunikationsstark in den Sprachen Deutsch, Englisch und Italienisch
- ausgeprägte Fähigkeiten, sich selbst und andere zu organisieren
- Hohes Commitment, Involvement, Standing und Entscheidungskompetenzen
- Konstruktiver Teamplayer mit zielorientierter und analytischer Arbeitsweise
- Schnelle Auffassungsgabe und Erfahrung in verschiedenen Branchen und Positionen
- Herausforderungen mit Initiative, Kreativität und Eigenmotivation umsetzen
- Präsentationsstarker Quer- Mit- und Vorwärtsdenker
- Professioneller Umgang mit Verantwortung

## Bisherige Geschäftserfolge (Auswahl)

- Entwicklung und Umsetzung einer neuen zielgruppenorientierten Struktur des Schulungsangebotes zur gruppenweiten Neuausrichtung der Vertriebsstrategie für SQS Qualifizierungslösungen
- Planung, Angebot, Verhandlung, Umsetzung und Realisierung des ersten weltweiten Knowledge-Transfer-Projektes der globalen "Intelligent Communication Alliance" zwischen Nortel und Microsoft (Auszeichnung von der Geschäftsführung)
- Erfolgreiche strategische Führung von Vertriebsteams (Motivation, Vereinbarung und Kontrolle von Zielen)
- Deutliches Übertreffen von Umsatz-, Margen- und Ergebniszielen
- Erfolgreiche Planung, Vertrieb, Platzierung und Implementierung bestehender und neuer Dienstleistungen, Technologieanlagen, Medizin-Systeme und Bauelemente
- Umsetzung von Kundenanforderungen in ertragreiche neue Produkte
- Aufbau, Pflege und Ausbau von langfristigen Beziehungen zu Kunden und Partnern
- Fachlich anerkannter Ansprechpartner für Kunden in vertriebspezifischen, technischen, logistischen und technologischen Fragen in verschiedenen Branchen
- Ermittlung, Definition und Realisierung von neuen innovativen Lösungen

## Zeugnisübersicht

- **Musterfirma, Musterstadt**  
Sales Manager Training
- **Musterfirma, Musterstadt**  
Key Account Manager EMEA und Dozent Dienstleistungen  
Kundenschulung
- **Musterfirma, Musterstadt**  
Produktmarketingingenieur Keramische Bauelemente
- **Musterfirma, Musterstadt**  
Gebietsverkaufsleiter Medizintechnik
- **Musterfirma Musterstadt**  
Vertriebsingenieur Produktionssysteme
- **Musterfirma Musterstadt**  
Vertriebsgruppenleiter elektronische Bauelemente
- **Musterfirma München und Mailand, Italien**  
Trainee-Programm technisches Produktmarketing
- **Fachhochschule, Musterstadt**
- **Diplomkunde**

Die fett gedruckten Zeugnisse sind beigelegt. Auf Anfrage erhalten Sie gerne weitere Zeugnisse.



# IPSER

**Wir bewerben Sie!**



**IPSER öffnet Ihnen die Tür zum ‚verdeckten Stellenmarkt‘.**

**Nie davon gehört?**

60 % aller Arbeitsplätze werden ohne Ausschreibung vergeben. Das ist der ‚verdeckte Stellenmarkt‘.

**Wir zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Sie durch eine Zusammenarbeit mit IPSER haben, um einen neuen Job zu finden.**

**Klicken Sie hier!**

**Sichern Sie sich Ihren Erfolg**

