



PROFIL

Verena Karas

BERUFSERFAHRUNG

SELBSTÄNDIGKEIT (SEIT 01.04.2020 – HEUTE)

Schwerpunkte

- Beratungsleistungen für kleine und mittlere Unternehmen
- Telefonische Neukundengewinnung
- Trainings/Coaching von Vertriebsmitarbeitern

SENIOR CONSULTANT (01.03.2019 – 31.03.2020)

Amadeus FiRe AG – Ca. 350 Mitarbeiter – Personalbranche

- **Neukundenakquise u. Bestandskundenbetreuung**
- **Kaltakquise im B2B-Bereich**
- **Generierung von Anfragen**

- Führen von Kandidateninterviews
- Interviewbegleitung
- Preis- und Vertragsverhandlung
- Angebotserstellung
- Active Sourcing/Recruiting

SALES MANAGER (10.2016 – 01.2019)

mindsquare GmbH – Ca. 250 Mitarbeiter – IT-Branche

- **Neukundenakquise u. Bestandskundenbetreuung**
- **Kaltakquise im B2B-Bereich**
- **Ansprache von IT-Leitern und C-Level**

- Telefonische Kundenbetreuung (Outbound Sales)
- Wahrnehmung von Kundenterminen vor Ort
- Angebotserstellung/Preisverhandlungen

STUDIUM & AUSBILDUNG

FACHHOCHSCHULE SÜDWESTFALEN IN MESCHEDE

09.2014 – 09.2016

Schwerpunkt: Marketing & Sales

Abschluss: Master of Arts, Wirtschaft

FACHHOCHSCHULE SÜDWESTFALEN IN MESCHEDE

10.2010 – 10.2014

Schwerpunkt: Marketing

Abschluss: Bachelor of Arts, International Management with Engineering

ALBERT-SCHWEITZER-GYMNASIUM IN LAICHINGEN

09.2000 – 06.2009

Abschluss: Allgemeine Hochschulreife