

LAURIN KLEEN

KAUFMANN FÜR IT-SYSTEMMANAGEMENT



Persönliche Daten

Adresse: Lange Weihe 59g · 30880 Laatzen

Telefonnummer: +49 176 80811944

geboren am 12.01.2007 in Hannover

E-Mail: Laurin.Kleen@telekom.de



(hier Klicken)

← Portfolio online ansehen

Kurzprofil

Angehender Kaufmann für IT-Systemmanagement mit Erfahrung im B2B-Inside-Sales und in der Beratung von Geschäftskunden. Kenntnisse in der Bedarfsermittlung, Kundenentwicklung sowie im Cross- und Upselling von Telekommunikations- und IT-Lösungen. Technisches Verständnis kombiniert mit ausgeprägter Kunden- und Vertriebsorientierung. Abschluss der Ausbildung bei der Deutschen Telekom voraussichtlich Januar 2027.

Ausbildung

Auszubildender — Kaufmann für IT-System-Management

09/2024 – vsl. 01/2027

Deutsche Telekom AG · Berufsschule MMBbS Hannover

Inside Sales I

03/2026 – vsl. 01/2027

Deutsche Telekom Geschäftskunden GmbH

- Telefonische Beratung und Betreuung von Geschäftskunden im B2B-Umfeld
- Analyse von Kundenbedarfen und Entwicklung passender Telekommunikations- und Digitalisierungslösungen
- Aktive Identifikation und Qualifizierung von Vertriebs- und Ausbaupotenzialen bei Bestandskunden
- Durchführung von Cross- und Upselling-Maßnahmen zur Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Beratung zu Festnetz-, Internet-, Mobilfunk- und Business-Kommunikationslösungen
- Vermarktung von Lösungen wie CompanyFlex, SIP-Trunk sowie Cloud- und Kommunikationsprodukten
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Begleitung des Vertriebsprozesses bis zum Abschluss
- Pflege und Dokumentation von Kundenkontakten, Vertriebschancen und Aktivitäten in CRM-Systemen

Kundenberater Digital Home Service

09/2024 – 03/2026

Deutsche Telekom Service GmbH

- Beratung und Betreuung von Privatkunden zu Telekommunikations- und digitalen Lösungen
- Bedarfsermittlung und Entwicklung passender Produkt- und Lösungsempfehlungen
- Aktive Identifikation von Vertriebschancen sowie Cross- und Upselling von Produkten und Services
- Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung durch bedarfsorientierte und lösungsorientierte Beratung
- Bearbeitung komplexer Kundenanliegen und Koordination mit internen Fachbereichen
- Dokumentation und Pflege von Kundenkontakten und Vorgängen in CRM- und Vertriebssystemen

Praktika

Schülerpraktikum — Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement

10/2023

Fega & Schmitt Elektrogroßhandel GmbH

Schülerpraktikum — Fachinformatiker für Systemintegration

03/2023

Kommunity GmbH

Ehrenamt

Beisitzer – Schwerpunkt Digitale Entwicklung

seit 02/2026

Sozialverband Deutschland e.V. – Kreisverband Hannover Land

Stellvertretender Schatzmeister

seit 02/2023

Sozialverband Deutschland e.V. – Ortsverband Laatzen-Mitte

Schulbildung

Erweiterter Sekundarabschluss I

06/2024

Albert-Einstein-Gesamtschule, Laatzen

Kenntnisse & Kompetenzen

Vertrieb & Kundenberatung

B2B Kundenberatung, Bedarfsermittlung, Cross- & Upselling, Abschlussorientierte Gesprächsführung, Kundenakquise & Rückgewinnung, Angebotserstellung & Kalkulation, Kundenentwicklung, Beschwerdemanagement

IT & Systeme

CRM-Systeme, Microsoft 365, CompanyFlex / SIP-Trunk, Festnetz und Mobilfunkprodukte (Privat- und Geschäftskunden), Cloud & Kommunikationslösungen, Netzwerktechnik

Persönliche Interessen

Hobbys

Technik & Digitalisierung, Fußball, Reisen, Ehrenamtliches Engagement

Laurin Kleen