

Wollen Sie Resultate sehen – dann stellen Sie mich ein!

Sehr geehrte Frau von Schneider,

eigentlich handelt es sich ja immer nur um eines: verkaufen, verkaufen und nochmals verkaufen. Ich habe das Talent, genau die Werte zu transportieren, mit denen die Kunden übereinstimmen und habe dadurch mehr Verkäufe erfolgreich abgeschlossen als alle anderen, mit denen ich zusammengearbeitet habe.

Ich liebe es, Mode zu verkaufen und bewerbe mich daher um die freie Stelle als Verkäuferin bei South Pacific.

Ich kenne Ihr Firmenkonzept und die Firmenkette sehr gut und würde mich in dem jungen Arbeitsklima mit dem positiven und direkten Zugang zu den anstehenden Aufgaben sehr wohl fühlen. Ich finde es sehr inspirierend, mich mit Kollegen über Modetrends auszutauschen und nehme sehr gerne an Modeschauen und anderen Aktivitäten teil, die mir neue Ideen geben.

In meinen beiden früheren Jobs, bei denen ich 2,5 beziehungsweise 3 Jahre lang beschäftigt war, war es mir möglich, den jährlichen durchschnittlichen Verkaufsumsatz um 17 % beziehungsweise 19% zu steigern – und dies ausschließlich durch meinen Glauben daran, dass, wenn ein Kunde das Geschäft betritt, dieser auch etwas kaufen will. Damit habe ich bis jetzt immer Recht behalten.

Sofern Sie interessiert sind, komme ich gerne zu einem Gespräch und bringe dann gerne auch mein makelloses Führungszeugnis sowie meine Empfehlungsschreiben mit.

Mit freundlichen Grüßen

Marlene Test