

Naomi Bergmann

Junior Commercieel Medewerker

Eindhoven, Nederland
naomi.bergmann@email.nl
+31 6 34 56 78 92
linkedin.com/in/naomibergmann



Afgestudeerde Commerciële Economie aan Fontys Hogeschool met een focus op B2B verkoop en klantrelatiebeheer. Tijdens mijn afstudeerstage bij ASML heb ik het CRM systeem geoptimaliseerd voor het onderdelen verkoopteam en bijgedragen aan een verkoopomzet van 2,4 miljoen euro in 6 maanden. Ik combineer een scherp commercieel instinct met een gestructureerde aanpak en bouw langdurige klantrelaties op die resulteren in herhalingsaankopen.

Ervaring

ASML

Jan 2025 – Jul 2025

- Ondersteunen van het onderdelen verkoopteam bij het beheer van 45 klantaccounts in Europa en Azië
- Bijdragen aan een verkoopomzet van 2,4 miljoen euro via klantopvolging, offertes en orderafhandeling
- Optimaliseren van de CRM workflow in Salesforce waardoor de invoertijd per offerte met 35% daalde
- Zelfstandig afhandelen van 20 klantvragen per week en escaleren van technische vragen aan productspecialisten

MediaMarkt

Aug 2022 – Jan 2025

- Adviseren van klanten over elektronicaaankopen en behalen van een persoonlijke omzet van gemiddeld 12.000 euro per maand
- Behalen van de hoogste klanttevredenheidsscore van de afdeling wit en bruingoed in het najaar van 2023

Opleiding

Diploma

Sep 2021 – Jul 2025

Specialisatie B2B Sales en Key Account Management. Afstudeerscriptie over CRM adoptie in technologiebedrijven, beoordeeld met een 7,5.

Vaardigheden

[object Object] • [object Object] • [object Object] • [object Object] • [object Object] • [object Object] • [object Object] • [object Object]

Certificaten

Talen

Nederlands (moedertaal) • Engels (vloeiend) • Duits (goed)