

Area Sales Manager

Berufsbild

1. Wie war Dein Bewerbungsprozess?

Ich habe mich anhand der Stellenausschreibung schriftlich als Gebietsverkaufsleiter beworben, bin dann zweimal zum Vorstellungsgespräch eingeladen worden und habe dann die Zusage erhalten.

2. Warum hast Du Dich für diesen Job entschieden?

Weil man in diesem Job sein eigener Herr ist. Dennoch pflegt man den Kontakt zu den Kolleginnen und Kollegen und man sieht seine Erfolge direkt in den Umsatzdaten wieder, dann weiß man wofür man etwas getan hat.

3. Wie sieht Dein typischer Arbeitstag aus?

Ich besuche Bestandskunden bzw. versuche Neukunden zu akquirieren und abends schreibe ich dann in meinem Kalender auf, was ich den Tag über an Informationen „aufgesaugt“ habe und leite diese an die entsprechenden Abteilungen weiter. Zwischendurch gibt es noch einige Anrufe und Mail von den Kolleginnen, in welchen ich dann Entscheidungen treffe, wie mit welchem Kunden umzugehen ist.

4. Was ist das Tolle an Deinem Job?

Der Kontakt zu Menschen und die Abwechslung, die dieser Job mit sich bringt. Die vielen Personen, die man kennenlernt, lassen die Arbeit nie langweilig werden.

5. Welche Herausforderungen bringt Dein Job mit sich?

Man muss lernen, Niederlagen wie z.B. verlorene Projekte oder Kunden zu verkraften und trotzdem den nächsten Termin bzw. die nächste Aufgabe erhobenen Hauptes und mit einem Lächeln im Gesicht angehen.

6. Was macht Dein Team aus?

Sie stärken mir den Rücken. Ich weiß immer ganz genau, wen ich zu welchem Zeitpunkt anrufen kann, um die richtige Information zu bekommen. Das ist sehr viel Wert. Außerdem werden beidseitig Fehler verziehen – auch das ist mir sehr wichtig.

7. Warum passt Dein Job zu Dir?

Weil ich meine Arbeit sehr flexibel gestalten kann und mein Arbeitgeber auch auf private Dinge wie z.B. spontanen Urlaub oder einen privaten Termin meist sehr gut reagiert und ich somit die Familie und die Arbeit gut unter einen Hut bekomme.