

# Key Account Manager (Vertrieb)

## Berufsbild

### 1. Wie war Dein Bewerbungsprozess?

Klar strukturiert, zu jeder Zeit transparent, verlässlich mit Feedback ausgestattet und angenehm kurz getaktet.

### 2. Warum hast Du Dich für diesen Job entschieden?

Ich war auf der Suche nach einer neuen Herausforderung im vertrieblichen Account Management und wollte gleichzeitig mit einem Branchenwechsel eine neue inhaltliche Perspektive einnehmen. Das ist bei Tunstall in Kombination super gelungen.

### 3. Wie sieht Dein typischer Alltag aus?

Ein wesentliches Merkmal der Arbeit im Vertrieb besteht darin, dass es keinen typischen Alltag gibt. Besuche und Präsentationen beim Kunden, die Vor- und Nachbereitung von Verhandlungen, Messeauftritte und enger Kontakt zur Zentrale bilden sicher einen Rahmen. In diesem Rahmen beginnt und endet jeder Tag anders.

### 4. Was ist das Tolle an Deinem Job?

Ich kann in hohem Maße eigenständig und eigenverantwortlich arbeiten und entscheiden. So bin ich in meinen Vorgehensweisen sehr flexibel und kann mich situativ schnell anpassen: im Vertrieb ein riesiger Vorteil! Gleichzeitig sehe ich diese „Beinfreiheit“ als großes Vertrauen in mich und meine Arbeit.

### 5. Welche Herausforderungen bringt Dein Job mit sich?

Die größte Herausforderung und der größte Ansporn liegen immer in der Erreichung der gesteckten Ziele in einer Periode. Qualitativ und quantitativ.

### 6. Was macht Dein Team aus?

Ich erlebe mein Team im Innen- und Außendienst jeden Tag als verlässliche Mannschaft, die Unterstützung und Rückhalt bietet.

### 7. Warum passt Dein Arbeitgeber zu Dir?

Weil er stets offen zu mir ist, Erwartungen klar formuliert, Mut zur Veränderung zeigt und einfordert, neuen Ideen gegenüber aufgeschlossen ist und eigenverantwortliches Handeln fördert.