

## Entscheidendes für das Vorstellungsgespräch!

1. Warum möchten Sie in diesem Unternehmen arbeiten?
2. Was haben Sie dem Unternehmen zu bieten?
3. Wer (was für ein Mensch) sind Sie?
4. Welchen Unterschied gibt es zwischen Ihnen und anderen Bewerbern?
5. Wie viel kosten Sie das Unternehmen und was bringen Sie dem Unternehmen?

## Am Ende eines Vorstellungsgesprächs

Nach dem Interview sollten Sie nicht mehr zuviel über persönliches sprechen oder sich in ein belangloses Gespräch verwickeln lassen. Denn die letzten Sätze und Worte sind die die am besten in Erinnerung bleiben. Daher sollten Sie sich gut auf den Gesprächsabschluss vorbereiten.

1. Falls sich die Gelegenheit ergibt nochmals die wichtigsten Punkte des Gesprächs aufzählen.
2. Sich gerade in den Stuhl setzen und sich mit viel Interesse und Energie präsentieren.
3. Seien Sie hartnäckig und stellen Sie Fragen zum weiteren Vorgehen: Fragen Sie ob man Ihnen ein Angebot machen wird, ob und wann Sie zu einem zweiten Gespräch eingeladen werden, wann genau Sie wieder von dem Unternehmen hören oder bis wann Sie sich mit dem Unternehmen wieder in Verbindung setzen sollen.
4. **WICHTIG:** nach dem ersten Vorstellungsgespräch, vor allem nach dem Gespräch mit dem Manager, sollten Sie immer eine E-Mail schreiben und sich für das Gespräch bedanken. Diese Mail sollten Sie generell sehr wohlwollend schreiben auch wenn Sie sich nicht sicher sind ob Sie diese Stelle weiterverfolgen werden.

## Generelles

Bei all dem ist zunehmend die richtige Einstellung ausschlaggebend; sie ist den meisten Arbeitgebern wichtiger als alle anderen Faktoren. Die Persönlichkeit von Ihnen (dem Bewerber) ist wichtiger als Ihre Fähigkeiten, denn diese lassen sich ausbilden. Fragen Sie sich was „Sie“ für das Unternehmen tun können und nicht was das Unternehmen für Sie tun kann, diese Einstellung spürt der Gesprächspartner.

**Diese Fragen muss ein Sales / Account Manager bei jeder Bewerbung dem möglichen neuen Arbeitgeber beantworten können**

- Umsatz/Budget:** Vorausgesetzt Sie beginnen am xy bei uns: Wie viel Umsatz (Auftragseingang) mit Neukunden würden Sie im laufenden Geschäftsjahr generieren?
- Leads:** Welche bestehenden Beziehungen könnten Sie sofort nutzen?
- Netzwerk:** Wie können Sie Ihr Netzwerk für Ihre Arbeit bei uns nutzen?
- Kunden:** In welchen Branchen und bei welchen Unternehmen kennen Sie sich am besten aus und möchten Sie als Account Manager bearbeiten/betreuen?
- Know-How:** Welcher Ausbildungsbedarf besteht Ihrerseits in Bezug auf unser Produktportfolio?
- Kundenarbeit:** Wo sehen Sie Ihre Stärken aber auch Ihre Schwächen (sprich: Potenzial zur persönlichen Entwicklung) in Bezug auf die Kundenarbeit: Gesprächsführung, Beziehungsmanagement, Konfliktbewältigung, Vertragsverhandlung und Abschluss, Stress- und Frustrtoleranz?
- Einarbeitung:** Wie stellen Sie sich die ersten 3 Monate in unserem Unternehmen vor? Was ist mit welcher Priorität zu tun? Was erachten Sie als sehr wichtig und lassen es zu Gunsten von noch Wichtigerem weg?
- Positionierung:** Was sind aus Ihrer Sicht die Stärken und die Potenziale von uns um im hoch kompetitiven Umfeld weiter wachsen zu können?