

Petra Blank

Projektpartnerin



Sitz: Bonn
M: +49 (0)152 – 552 4949 2
E: petra.blank.ext@movendo.de

 movendo.de/Charaktere

 LinkedIn Petra Blank

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Development

Führungskräfteentwicklung // Systemisches Coaching //
Anti-Stress-Management // Burnout Prävention //
Stärkenorientierte Führung // Train the Trainer

Sales

Onboarding Sales // Verkaufsprozess // Fragetechniken //
Verhandlungsstile // Telefontraining // Schwierige
Kundengespräche // Außendienstarbeit

Transformation

Unterstützung von Veränderungsprozessen // Change
Management // Neue IT-Systeme // Organisations- und
Teamentwicklung // Entwicklung neuer Provisionssysteme

BRANCHENERFAHRUNG

Automobil & Nutzfahrzeuge // Caravan // Handel // IT //
Lichttechnik // Online Vertrieb // Sanitärbetrieb //
Telekommunikation // Unternehmensberatung

INTERKULTURELLE BERATERERFAHRUNG

Europa: Kroatien, Slovenien, Rumänien, DACH

ARBEITSSPRACHEN

Deutsch // Englisch

QUALIFIKATIONEN

Studium „Betriebswirtschaftslehre“ an der AKAD
Fernakademie

Dipl. Gruppenleiter, Verkaufsleiter und Brand
Manager, BMW Group

Zertifizierte Trainerin international, BMW Group

Zertifizierte Online / Digital Trainerin, BMW Group

Zertifizierter Stärken Coach n. Gallup (SYNK Group)

Zertifizierte Resilienz Trainerin & multimodales
Stressmanagement

EOL Trainer (Metalog)

Systemischer Coach / NLP Practitioner

„Wir sind nicht das Produkt unserer Umstände, sondern das unserer Entscheidungen.“

Petra Blank ist Expertin für das Zusammenführen von Businessinhalten und stärkenorientiertem sowie erlebnisorientiertem Lernansatz. Neben langjähriger Berufserfahrung als Vertriebsmitarbeiterin und anschließend als Vertriebsleiterin innerhalb eines großen Automobilkonzerns bringt Petra Blank ebenso fundiertes Wissen als auch in der Praxis bewährte Erfahrung mit, die ihre besondere Kompetenz bei Ihrer heutigen Tätigkeit als Geschäftsführende Trainerin, Beraterin und Coach ausmachen. Ihr Herz schlägt für alle Bereiche rund um Vertrieb und Personal- bzw. Führungskräfteentwicklung. Petra ist Mutter von 2 Kindern und hat den Spagat zwischen Mutterrolle und Führungskraft selbst viele Jahre praktiziert.

BEISPIELPROJEKTE

Development

Standort- und Personalentwicklung mehrerer Autohäuser mit dem Ziel der Umsatz- und Deckungsbeitragerhöhung.

Meine Aufgabe bestand darin, innerhalb eines Jahres die verschiedenen Inhaber geführten Betriebe eines Automobil Herstellers innerhalb des gleichen Landes nach zuvor formulierten Endzielen zu entwickeln und im Vergleich miteinander zu skalieren. Die Voraussetzungen waren in jedem Betrieb unterschiedlich. Meine Aufgabe lag im Sales Bereich und dem dazugehörigen Vertriebspersonal und dem Management. Die Details und Zielwerte wurden vorab mit der Geschäftsleitung besprochen und monatlich ausgewertet. Neben der fachlichen Entwicklung in den Bereichen Kundendatenmanagement, Kundenkommunikation, aktivem Verkaufen und Akquise, Produktargumentation und Beziehungsmanagement ging es auch um verschiedene Führungsstile, Kennzahlen Kenntnisse und Abhängigkeiten, die eigene Rollenklarheit, Potenzialanalysen und Feedbackkultur sowie stärkenorientierten Einsatz und Auswahl des Personals. 6 Monate nach Projektende gab es nochmal ein Review. Durch den Blick auf individuell relevante „Stellschrauben“ innerhalb eines jeden Unternehmens wurden die vorgegebenen Ziele in Qualität und Quantität vollumfänglich erreicht.

Sales

Onboarding von Verkäufern und Verkaufsleitern

Für einen deutschen Premium Automobilhersteller führe ich regelmäßig „Onboarding“ für Verkäufer und Führungskräfte durch. Hierbei geht es in einem 2 tägigen Einzelcoaching um eine vollumfängliche Einarbeitung, abhängig vom Kenntnisstand des Mitarbeiters. Dabei geht es um Themen wie Verkaufsprozesse, Bedarfsanalyse, Beziehungsaufbau, Produktpräsentation, zugehörige IT Systeme, Brand Behaviour, Personal Profiling u.a. und bei den Führungskräften zusätzlich u.a. um die verschiedenen Führungsstile, Selbst- und Zeitmanagement, Rollenklarheit und manchmal auch Wertesysteme und Stärkenanalysen. Die Coachings sind immer individuell auf den Coachee in Verbindung mit der Erwartungshaltung des Vorgesetzten zugeschnitten.