
PROFIL & CV MARTINA BECKMANN

Vertriebsexpertin, Training, Unternehmensentwicklung, Vorträge

+49 160 633 8919

info@martina-beckmann.de

www.martina-beckmann.de

Winkelgasse 7
D-49205 Hasbergen
Deutschland



Profil

Geboren: 1963

Studium: Betriebswirtschaft

Title: Diplom-Kaufmann

Weiterbildung als Vertriebsexpertin, Trainerin, Business Coach & Keynote Speaker

Erfahrung: Mehr als 25 Jahre in IT Vertrieb und Team Management (IBM Deutschland GmbH) mit Großkunden aus der Bank- und Finanzbranche sowie mittelständischen Unternehmen, aktiv in Training & Coaching seit 2013

Fokus

- Vertriebstraining und -coaching** - für Vertriebsteams mit B2B-Kunden
 - Vertriebsstrategie, Account Planning, Opportunity Management
 - Planung und Nachbereitung von Kundengesprächen
 - Kundenkommunikation & Soft Skills im Vertrieb:
 - Erster Eindruck
 - Aktives Zuhören und Fragetechnik
 - Einwandbehandlung
 - Abschlüsse einleiten
 - Präsentationstechniken für Vertriebsmitarbeiter
 - Verhandlungstraining (nach dem Harvard Prinzip)
 - Storytelling für Vertriebsmitarbeiter
 - Komplexe Lösungen kundengerecht verkaufen
- Externer Facilitator für Strategie- und Account Planning Workshops
- Organisationsentwicklung für Vertriebsbereiche**
 - Vertriebsteamentwicklung und -management
- Keynote Speaker** - verschiedene Vorträge zu vertriebsnahen Themen:
 - Sales & Trust - Warum Ihnen Vertrauen Zeit für das Wesentliche verschafft
 - Sales & Stories - Storytelling als Vertriebsinstrument
 - Sales & Social Media - „Sichtbarer sein durch Soziale Medien“

Die Trainings und Keynotes erfolgen wahlweise auf [Deutsch](#) oder [Englisch](#).

Referenzen

IBM Deutschland GmbH, Leverage People GmbH, DOOR Training GmbH

Persönliche Entwicklung

2014-heute

Freiberufliche Vertriebstrainerin, Business Coach und Keynote Speaker

für Vertriebsmitarbeiter, -teams und -management im Geschäftskunden-Umfeld.

2013-2014

Vertriebstrainerin & Sales Coach in der IBM Global Sales School für neue und erfahrene Vertriebsmitarbeiter. Trainings im gesamten europäischen Bereich in deutscher oder englischer Sprache, die den gesamten Vertriebsprozess abdeckten.

2008-2013

IBM Client Team Manager für Großkunden im Bankenumfeld, später auch für Mittelstandskunden. Tiefe Erfahrungen im Team Management und in der Kommunikation mit Top Entscheidern.

1998-2008

Vertriebsbeauftragte für Großkunden im Bankenumfeld, Erfahrungen in der ganzheitlichen Betrachtung von Kunden, Account Planung & Opportunity Management, Umgang mit größeren Entscheidungsgremien.

1986-1998

IBM Corporation, Sales & Marketing, Trainee Program, **System Engineer für Bankensysteme**, gefolgt von einer klassischen Vertriebskarriere als **Vertriebsbeauftragte** mit Kunden aus dem Volksbanken- und Sparkassenumfeld. Dies umfasste die Kundenbetreuung und den Vertrieb von Hardware und Software für Banken. Erfahrung im Aufbau von langjährigen Kundenbeziehungen und Verhandlungen nach Harvard Standard.

Fortbildungen

- Keynote Speaker Fortbildung 2017-2018
- Ausbildung Organisationsentwicklung, Steinhübel 2016
- Trainer Ausbildung, Voss&Partner 2014
- Fortbildung zum Personal- and Business Coach, Dr. Migge 2013-2016, Titel „System- & Teamcoach“
- Client Executive Education an der INSEAD Business School, 2008
- Client Manager Education an der London Business School, 2000
- Fachhochschule Osnabrück 1986, Diplomkaufmann

Sprachen

Deutsch

Englisch sicher in Wort und Schrift

Spanisch gut

Französisch Basiskenntnisse