

MARINETTE PATRIKSSON

ANSTÄLLNINGAR:

MINDIT

Utbildnings- och verksamhetskonsult

LERNIA

Divisionschef

BRAINPEOPLE

VD

PROFFICE

Försäljningschef

VENDORATOR

Utbildnings- samt verksamhetskonsult

SEB

Säljansvarig samt utbildningskonsult

UTBILDNINGAR:

GÖTEBORGS UNIVERSITET

120 p, Samhällsvetare

POPPIUS JOURNALISTSKOLA

Journalist

STOCKHOLMS UNIVERSITET

Retorik

SEB

Ledarskapsprogram

CERTIFIERAD DISC

Personlighetsprofil

MYERS BRIGGS

Type Indicator

ÖVRIGT:

Mkt goda språkkunskaper; franska, tyska och engelska

Erfarenhet Styrelsearbete

Mentor

Utbildad instruktör (aerobics) via SAFE:s aerobicsledarutbildning.

VILJAN ATT UTVECKLAS och skapa resultat har varit en stark drivkraft hos Marinette under hela livet vilket också präglat hennes karriär. Detta driv i kombination med ett aldrig sinande människointresse har gjort att hon i drygt 25 år lyckats hjälpa såväl organisationer som individer att nå mycket fina framgångar inom ledarskap och försäljning.

Hon har via egen praktisk erfarenhet skaffat sig rätt kunskaper om vad som krävs för att lyckas. Via roller som säljare, försäljningschef och VD har hon personligen jobbat aktivt med sälj och säljutvecklingsfrågor. Därigenom har hon också fått gedigen insikt i hur man skapar resultat i såväl med- som motgång. Vidare har hon i rollen som konsult, utbildare och coach fått en utmärkt skolning i konsten att lära ut, och tränat den pedagogiska förmågan att få organisationer och individer att flytta sig ur sin komfortzon.

Hon har jobbat med försäljning ”på golvet” och även på top management-nivå. Hon har coachat både chefer och medarbetare, både inom den s.k. kollektivsidan som inom tjänstemannasidan. Sammantaget gör dessa erfarenheter att Marinette har en solid grund att vila på för att med säker, mänsklig och resultatorienterad hand hjälpa människor och verksamheter att nå framgång. Kontinuerligt driver hon även sin egen utveckling genom vidareutbildning inom pedagogik, retorik och kommunikation.

URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

SEB Säljledarutveckling

SEB Säljutveckling

SEB Kundorienterad försäljning

ELGIGANTEN Proaktiv försäljning och Säljcoachning innesälj

TELIA INTERNATIONAL CARRIER Service och försäljning

TELIA INTERNATIONAL CARRIER Coachning

GALLAGHER Proaktiv försäljning och KAM

CARLSON WAGONLIT TRAVEL Säljutveckling

LERNIA Affärs- och Verksamhetsutveckling

TYSK BILORGANISATION Säljchefsträning, KAM och Fleetförsäljning

TRE EXEMPEL PÅ UPPDRAG:



SÄLJ & LEDARUTVECKLING

Utbilda samt coacha butikschefer samt teamledare i affärsmässigt ledarskap. Huvudsakligt syfte och mål att skapa en plattform för att ta verksamheten till nästa steg och att förändra ett gammalt invant beteende och anamma ett mer proaktivt förhållningssätt gentemot såväl kund som medarbetare.

SÄLJ & LEDARUTVECKLING

Utbilda och coacha säljare och teamledare inom service, sälj och ledarskap. Främsta målsättning att säkerställa sanningens ögonblick med varje kund och kunna hantera den konkurrenssatthet som råder inom branschen. Fokus på att skapa enhetliga beteenden och säkerställa en professionell försäljning.



BILBRANSCHEN SÄLJ & LEDARUTVECKLING

Utbilda och coacha försäljningschefer och säljare i att bedriva en mer proaktiv försäljning samt att implementera ett coachande ledarskap. Stort fokus på att förändra synsätt på kund och skapa ett klimat där säljare och säljchef tar större ägarskap för såväl kundnöjdheten som försäljningen. Hon skapade en struktur för att driva "trafik" till butik via andra kanaler än de sedvanliga.

FÖR REKOMMENDATIONER KONTAKTA MINDIT.