



Tina Weber

Newland Partner · Vertrieb & Administration

Jahrgang 1964

+49 177 4490 386
tina.weber@newland.camp

www.newland.camp
www.salesperformance-gmbh.de



Profil

Vertriebstraining mit den Werten
authentisch · erfolgreich · nachhaltig

**30 Jahre Vertriebs- und
Kommunikationstraining**

Schulung, Coaching und Beratung
in allen vertrieblichen Fragen
sowie Interimsmanagement für den Vertrieb

Arbeit

2020 – heute **Newland**
Partner

2009 – heute **Sales Performance GmbH**
Inhaberin Vertriebsagentur

1990 – 2009 **Sales Plus GmbH**
Geschäftsführende
Gesellschafterin
Werbung und Telefonmarketing

2011 – 2013 **Handballclub HC Erlangen**
Geschäftsführerin

Referenzen:

Google, Nestle, Oracle, Evo Bus, Mercedes
Benz, SAP, VEDES, Creditreform, Siemens,
Primetals, Roland Berger Stiftung u.v.a.

Ziel

Das Vertriebsteam soll in die Lage versetzt
werden, die größten Hebel im Vertrieb zu
erkennen und vollumfänglich zu nutzen.
Einfach mehr verkaufen!