

Fünfzehn Fragen

Vertriebsprofi | Romana Blume, 42 Jahre, leitet seit Januar den Vertrieb der Aral-Flottenkarten in Deutschland. Die 42-Jährige verfügt über langjährige internationale Marketing- und Vertriebs Erfahrung im Direktgeschäft sowie Channelmanagement im B2B-Bereich. Nach 15 Jahren in der IT-Industrie wechselte sie 2014 zu Aral und war als European Cards Sales & Program Manager für das europaweite Kleinkunden- und Churnmanagement im Tankkartengeschäft zuständig, wo es darum geht, Kundenabwanderungen zu vermeiden.



Foto: Aral

Romana Blume
Vertriebsleiterin Car & Van
Aral Card Service

»Wenn A nicht geht,
geht B.«

1. Was bedeutet das Auto für Sie persönlich?

Eine sehr bequeme Art zu reisen, wenn auch öfters mal verzögert durch die vielen Staus in NRW.

2. Diesel oder Benziner, Automatik oder Handschalter?

Diesel, da ich viel unterwegs bin. Zurzeit fahre ich mit Handschaltung, würde aber genauso gut Automatik fahren.

3. Welcher Satz oder welches Wort ist für Sie ein „rotes Tuch“?

„Das haben wir schon immer so gemacht“... oder: „Das haben wir schon mal versucht und das hat damals schon nicht funktioniert.“

4. Worüber können Sie lachen?

Über viele Dinge, oft über die Heute-Show und über mich selbst.

5. Was ist für Sie eine Versuchung?

Persönlich: Eis und Kuchen. Im Geschäft: Neues auszuprobieren und Ergebnisse zu pushen.

6. Schenken Sie uns eine Lebensweisheit.

Wenn A nicht geht, geht B.

7. Für welches Thema wären Sie der ideale Telefonjoker?

Für kuriose Geschichten.

8. Mit wem würden Sie gerne für einen Tag tauschen?

Es gibt viele Leute, mit denen ich mich gerne im Gespräch austauschen würde, aber tauschen für einen Tag? Eher nicht.

9. „Entschleunigen“ bedeutet für Sie ...?

Zeit mit meiner Familie zu verbringen und den Kopf ganz frei zu haben.

10. Ein Feature, das Sie bei Autos für absolut überflüssig halten.

Den Zigarettenanzünder.

11. Nennen Sie uns drei automobile Highlights/Erfindungen.

Airbags und Sicherheitsgurte, die die Sicherheit im Auto sehr verstärkt haben, vernetzte Autos durch Digitalisierung und autonomes Fahren.

12. Welche Musik hören Sie unterwegs?

Meistens höre ich Radio.

13. Was regt Sie beim Autofahren am meisten auf?

Stau, Stau und wieder Stau.

14. Was sagt man Ihnen nach?

Dass ich Energie für drei Leute habe.

15. Was macht Aral für Sie so interessant?

Aral ist eine sehr große und sehr bekannte Marke in Deutschland, die viel zu bieten hat und sich ständig weiterentwickelt. Genauso im Tankkartengeschäft. Die Veränderungen rund um Mobilität und Digitalisierung verändern die Kundenanforderungen und bieten viele neue Chancen sowie eine spannende Dynamik.