



DANA ARZANI KOMBINIERT TALENT UND LEIDENSCHAFT

Gründerin, Beraterin, Autorin, Expertin für Kundenzentrierung, Sales und Leadership

Dana Arzani ist ausgewiesene Expertin für Kundenzentrierung, Sales und Leadership und Entwicklerin des Konzepts SPARKLE®. Mit ihrem einzigartigen Know-how unterstützt sie namhafte deutsche und internationale Unternehmen, den Vertriebs- und Unternehmenserfolg der Zukunft zu gestalten.

VITA

Sie ist seit über 20 Jahren leidenschaftliche Unternehmerin und hat von Unternehmensgründung bis Unternehmensverkauf alle Facetten des Unternehmerdaseins durchlebt. Das macht sie für Unternehmerinnen, Unternehmer und C-Level Führungskräfte zu einer wertvollen und geschätzten Sparringspartnerin auf Augenhöhe.

Dana Arzani liebt Vertrieb. Sie liebt es Strukturen zu schaffen, damit Mitarbeitende ihren Job gut machen können und wollen. Sie glaubt an Kundenzentrierung, Positive Leadership, Psychologische Sicherheit, und die Macht von Empowerment und Verantwortung. Und sie glaubt an Exzellenzkultur als Differenzierungsfaktor. Kundenzentrierung ist für sie die einzig sinnvolle und zukunftsrelevante Art um als Unternehmen nachhaltig profitabel zu wachsen.

Deswegen gründete Dana Arzani 2011 das Beratungs- und Trainingsunternehmen DANA ARZANI. Daraus entstand 2023 THE SPARKLE ACADEMY GmbH. Das Ziel damals und heute: Mehr Umsatz, mehr Kunden, weniger Reklamationen durch SPARKLE®! Das ganzheitliche Konzept für gelebte Kundenzentrierung.

Dana Arzani konzipiert mit ihrem Beratungs- und Trainingsunternehmen sowohl Präsenz- als auch Onlinetrainings und blended Learning Experiences. Sie legt besonderen Wert auf Transfersicherung, also die tatsächliche Umsetzung im Arbeitsalltag. Am Puls der Zeit mit dem Kunden arbeiten ist ihr ein besonderes Anliegen.

Dana Arzani lebt mit ihrem Mann und ihren zwei Kindern in der Nähe von Nürnberg. Sie interessiert sich für Architektur, Design und Golf. Sie liebt Kochbücher und probiert leidenschaftlich gerne neue Rezepte aus. Ihr erstes Buch zum Thema begeisternder Kundenkontakt wurde im Mai 2019 veröffentlicht. Im September 2026 erschien ihr zweites Buch „Antifragiler Vertrieb - Führen und verkaufen in einer nicht planbaren Welt“, in dem sie zeigt, wie Vertrieb auch unter Unsicherheit, Veränderungsdruck und nicht planbaren Bedingungen erfolgreich gestaltet werden kann.