MARIMEKKO

SISÄÄNOSTAJIEN SYDÄMENVALTAUS

Marimekko on suomalainen tekstiili- ja vaatetusalan designyritys, joka tunnetaan ennen kaikkea omaleimaisista kuvioistaan ja väreistään. Tuotteita myydään noin 40 maassa. Vuonna 2014 Marimekko-tuotteiden brändimyynti oli 187 miljoonaa euroa ja yhtiön liikevaihto 94 miljoonaa euroa. Keskeisiä markkinoita ovat Pohjois-Eurooppa, Pohjois-Amerikka ja Aasian-Tyynenmeren alue.

marimekko

YHTEINEN B2B-MYYNTIMALLI

Keväällä 2013 aloitetun Sisäänostajien Sydämenvaltaus -yhteistyön tavoitteena oli aikaansaada muutos Marimekon B2B-myynnin tekemisessä ja kasvaa ratkaisumyyntiorganisaatiosta kohti konsultoivaa asiakkuudenhoitoa. *"Marimekon työntekijöillä on suuri rakkaus brändiimme. Halusimme kääntää sen rakkauden entistä vahvemmin kaupallisiksi onnistumisiksi. Lähdimme hakemaan* ***myynnin kasvua yhteisen B2B-myyntimallin kautta****, jossa nojaudumme voimakkaammin ammattiosaamiseemme ja systemaattiseen tekemiseen",* Marimekon Suomen maajohtaja Lea Aarinen-Koski kertoo.

"Päädyimme Trainers' Houseen nimenomaan ***ihmisten takia****. Lisäksi kaikki materiaalit olivat selkeitä ja ymmärrettäviä, niihin oli helppoa tarttua ja ne keskittyivät* ***suoraan haasteemme ytimen ratkaisemiseen****. Hyvin tehdyn taustatyön ansiosta valmentajat puhuivat meidän kieltämme", Aarinen-Koski sanoo. "Antoisa vaihe oli myös valmennuksen suunnittelu yhdessä Trainers' Housen ammattilaisten kanssa, jolloin* ***he todella pureutuivat meidän bisnekseemme. Tämän tuloksena valmennukset olivat osallistavia."***

PYSYVIÄ KÄYTÄNTEITÄ JA TYÖKALUJA ARKEEN

"Olen ollut erityisen tyytyväinen työkaluihin, joita rakensimme yhdessä. Onnistuimme ennakkomyynnin kasvattamisessa ja osaamisen tasonnosto ja työkalut näkyvät arjen tekemisessä ", Aarinen-Koski kertoo. ***"Yksi mieleenpainuvimmista hetkistä oli Marimekko Training Academyn syntyminen."***

"Saimme yhteistyöltä juuri sen, mitä lähdimme hakemaan *ja henkilökuntamme arvosti saamaansa ammattitaitoista valmennusta.* ***Valmentajat ymmärsivät liiketoimintamme lainalaisuuksia ja pystyivät antamaan vinkkejä myös muilta aloilta.*** *Suosittelen Trainers' Housea vastaaviin muutoshankkeisiin, paremmin ei olisi voinut mennä!"* Aarinen-Koski kiittää.

KONSULTATIIVISEN MYYNNIN
TOIMINTATAPA

GLOBAALIN
TUKKUMYYNTIPROSESSIN
MALLINNUS

Lea Aarinen-Koski
Marimekko

Antti Kiukas
Trainers' House

Emilia Pelkonen
Marimekko

Meri Tiirinki
Marimekko

SISÄISTEN TOIMINTOJEN
YHTEISTYÖN PARANTUMINEN

METODI
KANAVAN KEHITTÄMISEEN JA VALMENTAMISEEN

Kuva: Ville Launiala © 2015