Oikotie

MYYNNIN UUDELLEENORGANISOITUMINEN

Oikotie Oy (entinen Sanoma Digital), kehittää menestyviä ja Suomen suurimpiin kuuluvia digipalveluja, kuten Oikotie.fi, Autotie.fi, Rakentaja.fi, PDX, Sähkövertailu.fi sekä Puutarha.net. Yritys toimii kumppanina ihmisten elämän suurissa valinnoissa, kuten asunnon, työpaikan ja auton hankinnassa.

Tapio Salomaa
Trainers' House

Alexandra Aladin
Oikotie

Samuli Paavilainen
Oikotie

Pirjo Peltola
Oikotie

Ida Makkonen
Trainers' House

30,7 % KASVUA UUSASIAKASMYYNNISSÄ 2019

*"Myynnissä **hyödynnetään nyt monipuolisemmin** digitaalisia työkaluja ja kasvokkain tapahtuvan myynnin rinnalle on tullut uusia tapoja tavata asiakas. Meillä on ollut erittäin hyvä keskusteluyhteys Trainers' Housen tiimin kanssa läpi yhteistyön. Olemme olleet samalla aaltopituudella sen suhteen, **mihin myyntiä täytyy kehittää.** Trainers' Housen tiimin henkilövalinnat olivat onnistuneita, tätä mieltä on ollut meillä myynnin lisäksi koko organisaatio. **Yhteistyö on toiminut suoraan sanottuna kuin junan vessa.***

Haimme alun perin osaamista puhelintyöskentelystä, mutta loppujen lopuksi kaikki se tieto, mitä meillä ei itsellämme ollut, saatiin Trainers' Houselta. Positiivinen palaute Sanoman konsernin sisältä vaikutti kumppanivalintaan ja meidän tapauksessamme valinta osui oikeaan", **Oikotien Client Group Director Samuli Paavilainen** kertoo.

ALTAVASTAAJASTA MARKKINAJOHTAJAKSI

"Olimme pitkään tehneet Oikotie Työpaikkojen myyntiä samalla tavalla. Kun vanha myynnin mallimme kehitettiin, olimme markkinassa vielä pieni toimija ja altavastaaja. Markkina on sittemmin muuttunut ja olemme olleet ja useamman vuoden markkinajohtajia Suomessa.

***Halusimme luoda myynnille uuden mallin,** jolla pystymme tuottamaan **asiakkaillemme entistä enemmän arvoa** ja samalla **kiihdyttää uusasiakashankintaamme.** Toteutimme tammikuussa 2018 ison **asiakaskyselyn** Trainers' Housen toimesta. Tutkimme nykyasiakkaiden toiveita ja yhtenä löydöksenä kävi ilmi, että asiakkaat halusivat useammin tietoa ja kontaktointia sekä **jopa aktiivisempaa myyntityötä.** Lähdimme tämän pohjalta rakentamaan myynnin mallia, jolla on nyt toimittu lähes vuoden ajan",* Paavilainen kertoo yhteistyön taustoista.

OIKOTIE TYÖPAIKKOJEN MYYNNIN UUDELLEENORGANISOIMINEN

Yhteistyön alussa Trainers' House pureutui Oikotie Työpaikkojen nykytilanteeseen asiakaskyselyn lisäksi **haastattelemalla johtoryhmän jäseniä sekä myynnin henkilöstöä**, joita tuleva muutos koski. Taustahaastatteluilla saatiin kirkas kuva muun muassa siitä, miten myyjät kokivat oman tasonsa myyntityössä.

Oikotie Työpaikkojen **entinen kenttäorganisaatio jaettiin lopulta kahteen tiimiin.** Osa myyjistä jatkoi kentällä ja osa siirtyi uutena perustettuun **inside sales** -tiimiin. Uusi myynnin malli hahmoteltiin Trainers' Housen järjestämän **johdon suunnittelupäivän** aikana ja esiteltiin tiimille omassa **intensiivivalmennuksessa.** Trainers' Houselta **ulkoistettiin myynnin sparraaja** auttamaan inside sales -tiimiä uudistuneessa arjessa. Sparraaja työskenteli tiimin kanssa **viikoittain puolen vuoden ajan.** Tiimin taitoja vahvistettiin syksyn aikana valmennuspäivillä.

"Myynnin uudelleenorganisoitumisessa annettiin myös paljon tilaa ja arvoa henkilökohtaiselle kehittymiselle sekä oman työnkuvamuutoksen omaksumiseen. Tällä oli varmasti positiivinen vaikutus muutoksen implementoinnissa ja myyntitiimin sitoutumisessa uuteen toimintamalliin. Henkilökohtaisuus oli sparraajan kanssa jatkuvasti priorisoituna muutoksen jalkautusvaiheessa ja jatkuu toimintatavoissamme myös tulevaisuudessa", **Oikotien kehityspäällikkö Rami Viljamaa** kertoo.

"Loimme yhdessä hyvän konseptin myynnille sekä selkeän mallin tämän toteuttamiseksi. Suosittelisin Trainers' Housea kumppaniksi muillekin. Projektin johtaminen, materiaalien tuottaminen sekä muutoksen etenemisen seuranta ovat toimineet erittäin hyvin.

*Tällaisen myynnin toimintamallin olisi varmaan voinut kuka tahansa tehdä mutta se, että **saimme Trainers' Houselta myös ihmiset mukaan toteuttamaan tätä oli paikkeuksellista.** Koko paletti saatiin samasta paikasta. Meille on tullut matkan varrella tarpeita muistakin palveluista ja yhteistyötämme on aina muokattu näiden mukaan",* Paavilainen kiittää lopuksi.