

JULKINEN PROFIIILI FINAALIIN

Taustatietoa yrityksestä

Novotuc on keskikokoinen suomalainen tukkualan yritys. Yritys maahantuo, myy ja markkinoi erilaisia työkaluja sekä yritysasiakkaille että jälleenmyyjäverkoston kautta kuluttaja-asiakkaille. Novotuc työllistää noin 100 henkilöä ja yrityksen pääkonttori sijaitsee Espoon Kauklahdessa.

Novotuc on perustettu 1980 ja on avaamassa keväällä 2021 toimiston Göteborgiin. Tavoitteena on laajentaa toimintaa myös muihin Pohjoismaihin 2020-luvulla.

Novotucin liikevaihto on kasvanut noin 1-2 % vuosittain, mikä on ollut alle toimialan keskimääräisen kasvun. Covid19-pandemian vaikutuksesta vuoden 2020 myynti näyttää jäävän alle edellisen vuoden. Yrityksen toimitusjohtaja ja hallitus ovat asettaneet seuraavalle kolmelle vuodelle kasvutavoitteeksi 5-7%/v. Tämä vaatii muutoksia koko yrityksen toimintaan, mutta erityisesti myynti on saatava kasvuun ja uusasiakashankintaan on panostettava. Lisäksi markkinointi on saatava tukemaan myyntiä.

Tietoa finaalin tapaamista varten

Olet Lime Technologiesin Account Manager. Tapasit pari viikkoa sitten Novotucin myyntijohtaja Lindbergin. Teams-tapaaminen meni mielestäsi hyvin, vaikka Lindberg vaikuttikin tapaamisessa hiukan väsyneeltä ja ärtyneeltä. Hän mainitsi alkuvuoden olleen kovin kiireinen ja valitti olevansa puutunut loputtomiin Teams- ja Zoom-tapaamisiin ilman taukoja. Kukapa ei olisi!

Kuulit Lindbergiltä, että hänellä on toive tehdä päätös uudesta CRM- järjestelmästä mahdollisimman pian ja hän haluaa järjestelmän käyttöön jo tämän vuoden syksyllä. Sait selville myös, että Lindberg oli edellisessä työpaikassaan käyttänyt kilpailijan CRM-järjestelmää. Sinua jäi jälkikäteen huolestuttamaan, olitko sittenkään pystynyt kertomaan hänelle edellisessä tapaamisessa riittävän hyvin Limen CRM:n businesshyödyt myynnin näkökulmasta.

Tapaamisessa sait selville, että Lindbergin ja Novotucin tavoitteena on löytää CRM-järjestelmä tukemaan koko yrityksen tarpeita. Erityisesti hän kaipasi helppokäyttöistä työkalua myynnin tarpeisiin. Hän myös mainitsi sinulle, että myynnin ja markkinoinnin yhteistyön kehittäminen on tärkeää ja siihen tarvitaan yhteisten tavoitteiden ja prosessien lisäksi yhteinen järjestelmä.

8.4. tapaamisessa sait sovittua Lindbergin kanssa jatkopalaverin ja hän lupasi miettiä, ketä muita tapaamiseen tulisi. Viikko sitten Lindbergiltä tuli viesti, että jatkopalaverissa paikalla olisi markkinointijohtaja Mikko Mattila.



BEST SELLER C O M P E T I T I O N

Edellisessä tapaamisessa Lindbergin kanssa keskityitte pitkälti myyjien ja myynnin johtamisen tarpeisiin. Sen verran sait selville, että markkinointi kritisoi sitä, että heillä ei ole myynnin kanssa yhteistä näkemystä/tietoa tärkeistä ja olemassa olevista eikä myöskään potentiaalisista uusista asiakkuuksista.

Olit saanut vahvistettua lyhyen tapaamisen Mikko Mattilan kanssa ensi viikon torstaiaamuun. Sait selville LinkedInistä, että markkinointijohtaja Mattila on muutama vuosi sitten Turun ammattikorkeakoulusta valmistunut myynnin tradenomi ja Novotuc on hänen ensimmäinen vakituinen työpaikkansa. Hänellä näyttää kuitenkin olevan hyvin työkokemusta myös B2B-myynnistä ja hän puhuu paljon myynnin ja markkinoinnin yhteistyöstä ja asiakaskokemuksesta, ainakin jos katsoo Mattilan LinkedIn-aktiivisuutta. Sait hänestä kuvan, että hän ymmärtää myös myynnistä. LinkedInin ja Twitterin perusteella hän vaikutti hyvin aktiiviselta, monessa mukana olevalta, kehityshakuiselta markkinointijohtajalta.