



COMPETITION

ASIAKASYRITYKSEN KUVAUS VALMENNUKSEEN

KEVÄT 2018

Asiakasyritys

Personal & Leasing on henkilöstövuokraukseen ja rekrytointiin erikoistunut perheyritys. Yritys tarjoaa rekrytointi- ja ulkoistuspalveluita valtakunnallisesti. Yritys on jaettu neljään toiminta-alueeseen (pk-seutu, Tampere, Turku ja Oulu). Alueorganisaatioita johtaa melko itsenäisesti aluejohtaja omalla alueellaan. Yrityksen ylin johto istuu Helsingissä ja toimitusjohtajana on yrityksen perustaja ja pääomistaja Matti Aho.

Henkilöstövuokrauksen ja rekrytointipalveluiden toimialalla kilpailu on kiristynyt viime aikoina. Suomen talouden piristyminen on vaikuttanut siihen, että uusia yrityksiä on syntynyt alalle tiuhaan tahtiin viimeisen kahden vuoden aikana. Lisäksi rekrytointi- ja ulkoistamispalveluiden kysyntä on kasvanut, kun useilla yrityksillä alkaa olla pula hyvistä osaajista erityisesti myynnissä ja ITC-alalla.

Tapaamisen taustaa

Olet Vainun myyntipäällikkö ja tavoitteesi on myydä Vainun yritystietokantaa prospektointiin, liidien tuottamiseen ja asiakasymmärrykseen.

Olet saanut Vainun toimitusjohtajalta vinkin olla yhteydessä *Personal & Leasing* -yrityksen myyntijohtaja Sami / Silja Lehtoon. Toimitusjohtaja oli tavannut hänet pikaisesti syksyn Salesday -tapahtumassa ja kertonut muutamalla sanalla Vainun tarjoamista palveluista. Myyntijohtaja Lehto oli innostunut kuulemaan lisää etenkin, kun hän sai tietää, että Vainun yritystietokantaa käyttävät yritykset, myös heidän kilpailijansa, olivat onnistuneet saamaan uusia asiakkaita ja lisää myyntiä Vainun työkalun avulla.

Personal & Leasingin tämän vuoden tavoitteena on kasvattaa myyntiä ja löytää uusia asiakkaita. Toimitusjohtaja Aho on palkannut puoli vuotta sitten uuden, kovin innokkaalta vaikuttavan myyntijohtajan ja antanut hänelle tehtäväksi miettiä tehokkaita ja aikaa säästäviä keinoja erityisesti uusien asiakkaiden hankintaan. Yhteistyön kehittäminen myynnin ja markkinoinnin välillä on myös yksi uuden myyntijohtajan tehtävistä.

Personal & Leasingissä yrityksen myyntihenkilöstöllä on kaksoisrooli eli myyjät vastaavat sekä rekrytointi- ja henkilöstövuokrauspalveluiden myynnistä että toimeksiannon mukaisesta rekrytoinnista. Yrityksessä on totuttu siihen, että vanhat asiakkaat tuovat uutta kauppaa, mutta nyt yritys haluaa uutta kasvua ja myynnissä täytyy ottaa uusi vaihde silmään.

Vainun toimitusjohtajalta saamasi käsityksen mukaan *Personal & Leasingillä* on nimenomaan tarve helpottaa ja tehostaa myyjien työtä. Erityisesti uusien asiakkaiden saaminen on kasvun edellytys.

Olet saanut sovittua tapaamisen *Personal & Leasing* -yrityksen myyntijohtajan Sami / Silja Lehdon kanssa. Et ole tavannut kyseistä henkilöä aikaisemmin. Lehto vaikutti puhelimesta ja sähköpostiviestittelyn perusteella innostuneelta ja sait sovittua hänen kanssaan 20 minuutin tapaamisen. Lehto ei tiennyt Vainusta mitään muuta kuin sen mitä oli kuullut Vainun toimitusjohtajalta.