

Best Seller Competition
2024
Myyjän toimeksianto, alkuerät



Taustaa

Fonecta on vuonna 2002 perustettu Suomen suurin digimarkkinoinnin talo, jonka tehtävänä on aina ollut auttaa suomalaisia yrityksiä kasvattamaan liiketoimintaansa. Fonecta on yli 30 000 suomalaisen yrityksen digitaalinen kasvukumppani yli eri toimialojen. Kasvukumppanina Fonecta kulkee yrityksen kanssa käsi kädessä ja etsien yhdessä sopivimmat ratkaisut verkosta löytymiseen, markkinointiin ja parempaan asiakasymmärrykseen.

Fonectalla työskentelee yhteensä noin 250 asiantuntijaa neljällä eri paikkakunnalla työskennellen fiksusti, fokuksella ja fiiliksellä. Ihmiset ovat Fonectan sydän ja suurin voimavara, ja Fonectalla jokainen tulee kohdatuksi aidosti omana itsenään. Fonecta on jo kolmatta vuotta peräkkäin Great Place to Work -sertifioitu yritys, ja jopa 73 % työntekijöistämme sanoo Fonectan olevan todella hyvä työpaikka.

Myyntin ja Markkinoinnin Ammattilaiset myönsi Fonectalle Suomen paras myyntiorganisaatio -kilpailussa 2023 kunniamaininnan systemaattisen myynnin ja markkinoinnin kehittämistä. Fonecta panostaa laadukkaisiin asiakas kohtaamisiin ja fonectalaisten perehdytykseen merkittävästi.

Tilanne

Etsiessäsi uusia haasteita, havaitset sivuston <https://yrityksille.fonecta.fi/> kautta, että Fonecta etsi Account Manageria kokoaikaiseen ja vakituiseen työsuhteeseen. Kiinnostavaa!

Huomaat, että Account Managerin työviikko koostuu uusasiakashankinnasta puhelimitse, asiakastapaamisista sekä kokonaisvaltaisten markkinointiratkaisujen suunnittelusta ja myymisestä. Rooliin kuuluvat asiakassalkun kasvattaminen ja pitkien asiakassuhteiden luominen. Tätä helpottamaan myyntisalkustasi löytyy tämän hetken tehokkaimmat markkinointipalvelut, kuten LinkedIn ja Facebook, jotka tuovat oikeaa hyötyä yritysten liiketoimintaan. Account Manager työskentelee ja vastaa asiakkuuksista asiakaspodissa yhdessä mm. kartoittajan, asiantuntijan sekä asiakastuen kanssa.

Onnistuaksesi tehtävässä, sinulla tulee olla

- aito halu ja palo myyntityötä kohtaan
- ymmärrystä ja kiinnostusta digimarkkinointia ja asiakkaiden liiketoiminnan kehittämistä kohtaan
- kokemusta neuvotteluissa toimimisesta ja tuloshakuisesta tekemisestä
- taitoa olemassa olevien asiakassuhteiden kehittämisestä ja hyvän asiakaskokemuksen syventämisestä
- asiakaslähtöistä työtettä ja kykyä ratkaista asiakastilanteisiin liittyviä vaativiakin ongelmia
- oman toimialan toimintaympäristön hyvää tuntemusta sekä suunnittelu- ja organisointitaitoja.

Fonecta ja Account Managerin rooli tarjoavat sinulle

- mahdollisuuden ja tuen kehittää itseäsi urallasi
- oma-aloitteisen ja huumorintajuksen tiimin, joka tsemppaa jokaista työkaveria
- joka kuukausi neljä tuntia omaehtoiseen opiskeluun
- työmatka-, lounas- sekä virike- tai hierontaedun
- työsuhdepolkupyöräedun
- yhteisiä virkistystapahtumia
- työskentelyn hybridimallissa
- mahdollisuuden olla tasavertainen työyhteisön jäsen täysin omana itsenäsi.

Fonectalla työt eivät seuraa kotiin, vaan ne jäävät toimiston ovien sisäpuolelle. Myös töiden ohessa fonectalaiset palautuvat kukin tyyliillään – pelaamalla biljardia tai pingistä, ottamalla hetken aikaa itselle toimiston hierontatuolissa, kokoamalla palapelejä tai vaikkapa nyppimällä viherkasvien lehtiä. Fonectalla jokainen saa toteuttaa itseään parhaaksi katsomallaan tavalla!

Valmistautuminen

Päätät ottaa haasteen vastaan ja otat yhteyttä Fonectaan. Yllätykseksesi saatkin lähes välittömästi paluupostia, jossa on liitteenä Fonectan yritysesittely sekä ”Voittavan Myynnin Pelitapa”. Viestissä on pyyntö 20 minuutin Teams-tapaamiseen 4.4.2024 aamupäivällä. Samaisessa viestissä on myös pyyntö lähettää oma CV:si osoitteeseen timo.holopainen@turkuamk.fi. Kuulostaa lupaavalta ja päätätkin lähettää hiotun CV:si Holopaiselle annettuun määräaikaan 3.4.2024 klo 18.00 mennessä.

Alat valmistautua tapaamiseenne. Päätät tehdä lyhyen esittelyn itsestäsi ja hyödyntää tarvekartoitusta selvittääksesi lisätietoa sekä yrityksestä että avoinna olevasta työpaikasta. Muistat kouluajoiltasi SPIN-kysymystekniikan, jossa avointen tilanne- (situation), ongelma- (problem), vaikutus- (implication) ja tarve- (need) kysymysten avulla saat vuorovaikutuksen avulla selville Fonectan todellisen tarpeen ja oman sopivuutesi Account Manageriksi.

Koska tapaamisaika on lyhyt, ainoastaan 20 minuuttia, kannattaa se käyttää tehokkaasti. Samalla kun valmistelet tarvekartoituskysymyksiä ja alat laatia lyhyttä esittelyä osaamisestasi, tutustut viestin liitteenä oleviin materiaaleihin.

Tapaamiseenne tavoite on varmistaa, että Account Managerin paikka on sinun. Onnea matkaan!