

## CASEN KUVAUS VALMENNUKSEEN KEVÄT 2025

### Asiakasyritys

Huippukonsultit Oy on keskikokoinen suomalainen asiantuntijaorganisaatio, joka tarjoaa konsultointi- ja valmennuspalveluita strategisen johtamisen ja liiketoiminnan kehittämisen saralla. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Helsingissä, ja sen kahdeksan toimipistettä kattavat Suomen suurimmat kaupungit: Espoon, Tampereen, Turun, Oulun, Lappeenrannan, Kouvolan, Kuopion ja Lahden.

Huippukonsulttien asiakaskunta koostuu pääosin pk-yrityksistä ja julkisen sektorin toimijoista, jotka etsivät ratkaisuja strategian ja liiketoiminnan kehittämiseen sekä myynnin kasvattamiseen. Yritys on tunnettu erityisesti ketteryydestään, asiakaskeksisyydestään ja syvästä asiantuntemuksestaan.

Yrityksellä on noin 200 työntekijää, joista suurin osa toimii konsultteina. Heidän erikoisosaamisalueensa kattavat mm. strategisen suunnittelun, muutosjohtamisen ja palvelumuotoilun liiketoiminnassa sekä myynnin valmennuksen.

### Tapaamisen taustaa

Olet Visma Signin Sales Specialist. Aloitit työssä muutama kuukausi sitten pitkän onnistuneen rekryprosessin jälkeen. Sinulla on kaupallisen alan korkeakoulututkinto ja olet innoissasi uudesta työstäsi Vismalla.

Visma Sign on osa kansainvälistä Visma-konsernia, joka tunnetaan tehokkaista ja innovatiivisista ohjelmistoratkaisuistaan yritysten ja julkisen sektorin tarpeisiin. Visma Sign on sähköisen allekirjoittamisen ja sopimustenhallinnan palvelu, joka mahdollistaa asiakirjojen turvallisen ja nopean sähköisen allekirjoittamisen. Palvelu tallentaa allekirjoitetut asiakirjat pilvipalveluun, jossa ne ovat helposti saatavilla ja hallittavissa.

Visma Signin Sales Specialistina aloitit liidin hankinnan kartoittamalla potentiaalisia asiantuntijaorganisaatioita, jotka voisivat hyötyä digitaalisista allekirjoitus- ja sopimuksenhallintaratkaisuksista. Googlasit ja käytit apuna mm. LinkedInia selvittääksesi suomalaisia konsulttiyrityksiä, joilla on useita toimipisteitä ja kasvuhakuinen toimintatapa.

Huippukonsultit Oy nousi esiin lupaavana prospektina, koska yritys oli juuri laajentanut toimintaansa ja tunnettiin laajasta asiakaskunnastaan. Visma Signin myyjänä tunnistit, että vastaavanlaisilla asiantuntijaorganisaatioilla on usein haasteita manuaalisten prosessien, kuten sopimusten allekirjoitusten ja dokumenttien hallinnan kanssa.

Päätit tarkentaa saamiasi tietoja ja otit avuksi LinkedInin Sales Navigator -työkalun. Työkalun avulla löysit tietohallintojohtaja Emma/Eppu Laakson profiilin, joka vahvisti, että Emma/Eppu vastaa Huippukonsulttien teknologiaratkaisuista ja prosessien tehostamisesta. Lisäksi luit Huippukonsulttien verkkosivuilta, että yritys panostaa moderniin työskentelykulttuuriin ja digitalisaation hyödyntämiseen.

Näiden tietojen pohjalta päätit lähettää Emmalle/Epulle sähköpostiviestin lyhyellä videotervehdyksellä, jossa esittelit lyhyesti Visma Signin. Ehdotit viestissä myös lyhyttä puhelinkeskustelua seuraavaan aamuun.

Viestisi tavoitti Emma/Eppu Laakson ja hän myös kuittasi, että lyhyt puhelu seuraavana aamuna on ok.

Tietohallintojohtaja Emma/Eppu Laakson kanssa käydyssä puhelinkeskustelussa sait selville, että Huippukonsultit Oy on viime vuosina kasvanut nopeasti, mikä on tuonut mukanaan haasteita sisäisten prosessien hallintaan. Haasteita tuo myös se, että yritys toimii usealla paikkakunnalla ja toimintatavat eroavat paikkakunnittain. Emma/Eppu Laakso kertoi myös, että prosessien tehottomuus tulee vaikuttamaan tai jo vaikuttaa asiakastytyvyyteen ja se on huolestuttavaa.

Emma/Eppu Laakso on kiireinen, mutta taitavana myyjänä sait sovittua hänen kanssaan 20 minuutin etätapaamisen ensi viikolle.