

### **Best Seller Competition 2026, 1. kierros, tilanne myyjän näkökulmasta**

Osallistuit opiskeluaikanasi myyntikilpailuun, ja teit siitä LinkedIn-päivityksen. Muutamaa päivää myöhemmin profiiliisi kilahti kutsu työhaastatteluun, kontaktoijana oli Vainu, joka on suomalainen B2B-dataan erikoistunut teknologiayritys. Ja hupsista heijaa, yhtäkkiä huomaatkin olevasi nyt Vainun myyntitiimissä määräaikaikaisella työsopimuksella tittelillä Junior Sales Representative! Saat Pauliinan johdolla tehokkaan perehdytyksen yrityksen toimintaan ja osana sitä pääset heti kunnon kenttätestiin. Olet ohjeiden mukaisesti soittanut ensimmäiset puhelusi prospekteille, mutta kukaan ei ole vastannut. Kotiinlähdön hetkellä talvitakkisi vetoketju menee jumiin, ja hiki päässä koitat saada sen kuntoon. Samalla puhelin soi, ja siellä Täckman Greenstepiltä kysyy, millä asialla olit yrittänyt häntä tavoitella. Vedät harjoittelemasi myyntipuheen, joka ilmeisesti onnistuu hyvin, sillä Täckman kertoo olevansa huomenna lähdessä matkalle, mutta ehtivänsä ottamaan matkalla rautatieasemalle tai viimeistään asemakahvilasta kanssasi reilun vartin mittaisen online-palaverin.

Sinua kevyesti kuumottaa avata myyntisaldosi Vainun edustajana näin lyhyellä varoitusaajalla, mutta onneksi kyseessä on ensimmäinen myyntitapaaminen, eikä vielä varsinainen tarjousneuvottelu.

#### **Vainu**

Kuten tiimisi vetäjä Tatu perehdytyksessäsi firmanne palvelut hyvin tiivistä, Vainu tarjoaa B2B-myyntin ja markkinoinnin tueksi datalähtöisen kokonaisuuden, jota voidaan toimittaa asiakkaalle kolmella eri palvelutasolla asiakkaan tarpeen ja teknisen kyvykkyyden mukaan

- Vainu Platform - monipuolinen yritystietokanta + signaalit + segmentointi + prospektointi
- Vainu CRM-integroitu versio - Vainu-data näkyy CRM:ssä, päivitykset automaattisia, segmentointi ja triggerit suoraan CRM:ssä
- Data to customer systems (API/App) - API/webhook-pohjainen data-syöttö ja automaatiot asiakkaan omiin järjestelmiin.

#### **Greenstep**

Potentiaalinen asiakas Greenstep Oy on kansainvälisesti operoiva asiantuntijayritys, joka tarjoaa mm. taloushallinnon, HR-palveluiden sekä yritysjärjestelyihin ja kasvuun liittyviä asiantuntijapalveluita. Greenstepin asiakkaita ovat erityisesti kasvavat ja kehittyvät yritykset sekä julkinen sektori. Greenstepin myynti perustuu asiantuntijuuteen, luottamukseen ja pitkän aikavälin asiakassuhteisiin eli yksittäisiä pikakauppoja harvoin tehdään. Yrityksellä on useita eri maturiteettitasolla olevia palvelualueita ja kohderyhmiä. Greenstep harkitsee, voisiko dataa ja työkaluja hyödyntää paremmin myynnissä ja markkinoinnissa sekä Suomessa että ulkomailla sijaitsevista toimipisteistä. He eivät tiedä, mikä olisi kustannustehokkuudeltaan paras ratkaisu heidän tarpeisiinsa, tai onko Vainu ylipäättään heille oikea kumppani.

#### **Tehtäväsi**

Tapaat Täckmanin videopuhelussa, jonka kesto on maksimissaan 20 min. Realistisena tavoitteena ei nyt ensimmäisessä tapaamisessa ole saada nimiä sopimuspapereihin, vaan esimerkiksi SPIN-kysymyksillä kartoittaa ja ymmärtää potentiaalisen asiakkaan tilanne ja sen pohjalta osoittaa, että Vainu olisi heille hyvä kumppani, jolta löytyy heidän tarpeisiinsa sopiva relevantti ratkaisu. Pyrit saattamaan tämän tapaamisen kunnialla maaliin sopimalla seuraavat askeleet eli mielellään ainakin jatkotapaamisen.

Tsemppiä tapaamiseen!

*Turku UAS 2026©. All rights reserved. For educational purposes only.*