



# MIKKO MYYNTITYKKI

ASIAKKUUS- JA MYYNTIJOHTAMISEN  
ASiantuntija

Olen sitoutunut asiakassuhteiden rakentamiseen ja tulokselliseen myyntityöhön jo yli 17 vuoden ajan.

Myyntitavoitteiden ylittäminen vuosi toisensa jälkeen on osoitus sitoutumisestani ja taidostani luoda voittavia strategioita. Nautin haasteista ja kannustan tiimiäni kohti yhteistä menestystä.

Tarjoan vankan kokemukseni ja osaamiseni myynnin strategiseen suunnitteluun, johtamiseen ja kehittämiseen.

## YHTEYSTIEDOT

 044 123 4567

 myyntitykki@myynti.com

 mikkomyyntitykki

## AMMATILLISET SAAVUTUKSET

- Myyntitavoitteiden ylittäminen viitenä perättäisenä vuotena saavuttaen jatkuvasti yli 20 % kasvun, mikä on varmistanut yrityksen aseman toimialan kärjessä
- Asiakastyytyväisyysohjelman kehittäminen ja toteuttaminen, mikä nosti asiakastyytyväisyyden uudelle tasolle ja toi yritykselle vuoden parhaan asiakaspalvelun palkinnon
- Useiden strategisten kumppanuuksien vakiinnuttaminen, minkä ansiosta liikevaihto kasvoi merkittävästi ja asiakaskunta monipuolistui
- Tiimini motivointi, mikä on johtanut tiimin merkittävään myyntikasvuun ja kahden myyntitiimin jäsenen nousemiseen myyntijohtajiksi
- Innovatiivisten strategioiden käyttöönotto, mikä paransi tehokkuutta ja loi uusia mahdollisuuksia liiketoiminnan laajentumiselle

## TYÖKOKEMUS

### Asiakkuuspäällikkö

*Dynamics Connect Oy 2/2010 - jatkuu edelleen*

- Avainasiakkuuksien hallinta ja liiketoiminnan kehittäminen
- Kehitän ja ylläpidän pitkäaikaisia asiakassuhteita toimimalla heidän pääkontaktinaan ja varmistamalla asiakkaiden tarpeiden täyttymisen
- Suunnittelen ja toteutan asiakasstrategioita yhdessä myyntitiimin kanssa
- Analysoin markkinatrendejä ja kilpailutilannetta varmistaakseni, että yritys pysyy edelläkävijänä tarjoamalla innovatiivisia ratkaisuja asiakkaille
- Osallistun uusasiakashankintaan ja tuen myyntitiimiä tarjousten valmistelussa
- Vastaan asiakastyytyväisyysmittauksista ja käytän saatuja palautteita liiketoiminnan jatkokehittämiseen

# OSAAMINEN & VAHVUUDET

- **Myyntistrategioiden kehittäminen:** kyky suunnitella ja toteuttaa tehokkaita myyntistrategioita, jotka tukevat liiketoiminnan kasvua
- **Asiakassuhteiden hallinta:** vahva taito rakentaa ja ylläpitää pitkäaikaisia asiakassuhteita
- **Tiimin johtaminen ja motivointi:** kokemus tiimin johtamisesta ja kyky motivoida tiimiä saavuttamaan yhteiset myyntitavoitteet
- **Innovatiivinen myynnin ajattelu:** kyky tuoda uusia näkökulmia ja innovatiivisia ratkaisuja myyntityöhön ja liiketoiminnan kehittämiseen
- **Strateginen ajattelu:** kyky ajatella pitkäjänteisesti ja osallistua strategiseen päätöksentekoon liiketoiminnan kehittämisessä
- **Tuloshakuisuus:** vahva sitoutuminen ja kyky saavuttaa myyntitavoitteet sekä tuottaa mitattavia tuloksia
- **Vahva viestintätaito:** selkeä ja vaikuttava viestintä niin tiimin sisällä kuin asiakaskontakteissa

# SUOSITTELIJAT

Tiedot pyydettäessä

## Myyntipääällikkö

*Viva Dynamics Oy 1/2007 - 1/2010*

- Ohjasin ja motivoin myyntitiimiäni kohti yhteisiä myyntitavoitteita sekä tarjosin käytännön tukea myyntityössä
- Huolehdin uusasiakashankinnasta ja olemassa olevien asiakassuhteiden syventämisestä
- Osallistuin itse myös aktiivisesti myyntityöhön toimimalla esimerkkinä tiimilleni ja säilyttämällä itselläni vahvan kontaktiverkoston
- Kehitin ja toteutin myyntistrategioita yhdessä tiimin kanssa ja varmistin niiden tehokkaan toimeenpanon
- Vastasin tiimin kouluttamisesta ja kehittämisestä sekä varmistin, että jokaisella jäsenellä oli mahdollisuus kasvaa omassa roolissaan

## Muu myynnin kokemus

- Eri pituiset työsuhteet eri työnantajilla myyjänä ja myyntiedustajana opiskeluaikoina iltaisin, viikonloppuisin ja loma-aikoina yht. 1v ja 3kk

## KOULUTUS

### Strateginen myynnin johtaminen -valmennus

*Sales Leadership Academy 2020*

### Tradenomi YAKM, Uudistava johtaminen

*LAB University of Applied Sciences 2019*

### Tradenomi AMK

*OAMK Oulun ammattikorkeakoulu 2007*

## LUOTTAMUSTOIMET

### Liike-elämän kehitysneuvoston jäsen

*Kauppakamari 2017-2022*

### Joukkueenjohtaja lapsen jääkiekkjoukkueessa

*Arctic Icehawks 2019 - jatkuu edelleen*

## KIELITAITO

Suomi - äidinkieli  
Englanti - Hyvä  
Ruotsi - Välittävä  
Venäjä - Alkeet

## HARRASTUKSET

Hiihto, golf, laskettelu,  
lautapelit, rullaluistelu, tennis



## ASIAKASPALAUTTEITA:

*“Mikko on osoittanut poikkeuksellista ammattitaitoa ja sitoutumista. Hänen kykynsä ymmärtää asiakkaan tarpeita ja tarjota räätälöityjä ratkaisuja on ollut erityisen vaikuttavaa. Mikko on osoittanut myös nopeaa reagointia ja tehokasta ongelmanratkaisukykyä, mikä on auttanut meitä saavuttamaan liiketoiminnalliset tavoitteemme. Lisäksi haluan korostaa Mikon erinomaista viestintää ja avoimuutta. Hän on aina ollut tavoitettavissa, vastannut kysymyksiimme ja tarjonnut selkeitä ja ymmärrettäviä tietoja. Mikko on tehnyt yhteistyöstä vaivatonta ja miellyttävää. Kokonaisuudessaan olen erittäin tyytyväinen Mikon panokseen ja odotan innolla jatkuvaa yhteistyötämme.”*

*“Haluamme kiittää sinua erinomaisesta työstäsi asiakkuuspäällikkönä. Olet osoittanut poikkeuksellista omistautumista ja ammattitaitoa, mikä on tehnyt yhteistyöstämme erittäin hedelmällistä. Mikon kyky ymmärtää asiakkaan tarpeet syvällisesti ja tarjota heille räätälöityjä ratkaisuja on erityisen vaikuttavaa. Hän on aina valmis astumaan askeleen pidemmälle varmistakseen asiakkaidemme tyytyväisyyden. Mikko on myös tehnyt erinomaista työtä ylläpitäessään ja vahvistaessaan asiakassuhteitamme. Lisäksi arvostamme hänen aktiivista viestintäänsä ja kykyään reagoida nopeasti mahdollisiin haasteisiin. Mikko on ollut kumppani, johon voi luottaa!”*