

YRITYSMYYNTIÄ JO KAKSI VUOSIKYMMENTÄ

Yritysmyynti on ollut tärkeänä ja olennaisena osana Jimm'sin 20-vuotista taivalta. Haastattelimme juhluvuoden kunniaksi yritysmyynnin vastaavaa, Toni Salmea. Toni on työskennellyt yritysmyynnin parissa lähes koko Jimm's- uransa ajan eli yli 15 vuotta.

Mieleenpainuvia tapahtumia mahtuu näinkin pitkälle ajalle useita, mutta erityisesti yhden tapauksen Toni mainitsee erikseen. Liikkeen sijaitessa vielä Vähäheikkiläntiellä eli ensimmäisessä turkulaisessa toimitilassa, hän solmi keskimääräistä suuremman konepakettikaupan, yli 25 konetta. Tästä kuultuaan silloinen toimitusjohtaja tuli erikseen kiittämään häntä erityisen hyvin hoidetusta sekä merkityksellisestä työstä. Tämä antoi motivaatiota työhön ja intoa pyrkiä jatkossakin ylittämään itsensä.

Tonin työnkuva on muuttunut huomattavasti vuosien saatossa. Varsinkin yritysmyynnissä muutoksia on tapahtunut niin asiakkaiden tarpeissa, koneiden suunnittelussa kuin itse työskentelytavoissakin. "Asiakkaamme tietävät enemmän tekniikasta ja tarvekartoitus on huomattavasti vaativampaa. Osataan kysyä esimerkiksi ssd-levystä tietyillä ominaisuuksilla olevia malleja eikä tyydytä enää välttämättä perusmalleihin", Toni kertoo. Lisäksi laitteiden käyttöikää suhteutetaan hintaan, eli haetaan tasapainoista kokonaisuutta monelta eri kantilta katsottuna. "Tässä tarvitaan reilusti sitä omaa osaamista, jotta löydämme juuri ne oikeat tuotteet vastaamaan asiakkaan tarpeita ja toiveita."

Toni kertoo myös, että asiakkaiden kriteerit tuotteiden ostopaikkojen suhteen ovat viime vuosina muuttuneet. Aiemmin oli yleistä, että haluttiin asioida aina saman henkilön kanssa. Nykyään painotetaan enemmän palvelun, tavoitettavuuden ja tuotevalikoiman muodostamaa kokonaisuutta ja keskitetään hankinnat sinne, jossa kaikki mainitut kriteerit täyttyvät.

Kysyttäessä, missä Toni näkee Jimm'sin yritysmyynnin viiden vuoden kuluttua, hän pohtii hetken. "Näkisin, että olemme palvelun ylintä kärkeä ja yritysasiakkaat luottavat toimijoihin, jotka ovat olleet alalla pitkään. He haluavat panostaa työkaluihin jotka on suunniteltu juuri heidän tarpeisiinsa. Lisäksi uskaltaisn visioida, että myynti ulkomaille kasvaa ja on jopa kymmenkertainen tähän hetkeen nähden."

Tonin tavalliseen työpäivään kuuluu nykyisin paljon muutakin, kuin tarjouspyyntöihin vastaaminen ja konepakettien suunnittelu. Hän toimii lähiesimiehenä koko asiakaspalvelutiimille ja osallistuu tarvittaessa myös kuluttaja-asiakastapauksiin. Asiakaspalvelutiimi hoitaa yhtä lailla myös yritysmyyntiä, ja haastavammissa tapauksissa Toni onkin kokemuksensa ansiosta korvaamaton apu. Myös erilaiset johtoryhmän kanssa toteutettavat kehitystoimenpiteet ottavat oman osansa työajasta. Tämän lisäksi Toni vastaa jälleenmyynnistä ja muutamista omista, suuremmista asiakkuuksistaan. Tekemistä siis riittää.

Viimeiseksi Toni haluaa vielä nostaa esille sen, että PC ja sen ympärille rakentuva kokonaisuus työtuolista ja -pöydästä alkaen on erittäin olennainen työväline, jonka valintaa ja ylläpitoa ei sovi jättää taka-alalle.

"Jimm's toteuttaa kaikki ratkaisut toimistolle sekä etätö-
pisteelle, toimialasta riippumatta, aina asiakkaan tarpeet
huomioiden!"

Toni Salmi (oik.) ja Jimm'sin
yritysmyyntitiimi palvelevat 24/7

