

## SUOMEN ASIAKASTIETO ON SUOMEN PARAS MYYNTIORGANISAATIO 2016

Pitkäjänteinen panostus myyntiin ja markkinoinnin osaamiseen kannattaa. Tämä paljastui seitsemättä kertaa järjestetyssä Suomen Paras Myyntiorganisaatio -kilpailussa, jonka tavoite on edistää myyntikulttuuria sekä lisätä myyntityön arvostusta Suomessa. Loppusuoralla finaalissa olivat Suomen Asiakastieto, Kamux ja Siili Solutions. Kamux palkittiin tunnustuksella erinomaisesta myyntihengestä ja Siili Solutions sai kilpailussa kunniamaininnan asiakaskeskeisestä myynnin kehittämisestä. Suomen Paras Myyntiorganisaatio 2016 -tittelin voitti Suomen Asiakastieto Oy.

Myyntijohtaja **Mikko Karemo** Suomen Asiakastiedolta koosti Laatukeskuksen **Juha Tammen** haastattelussa omia ajatuksiaan seuraavasti: *"Aloitimme 5 vuotta sitten miettimään mitä halutaan tehdä ja mihin päästä. Kehittämisessä lähdettiin liikkeelle perusasioista ja kehitettiin prosesseja. Samalla kiinnitettiin huomiota myynnin tehokkuuteen ja vauhtiin. Laadullinen kehittäminen oli vuorossa seuraavaksi ja halusimme ottaa myös internetin haltuun. Asiakastiedon portaalissa on nyt 500 000 kävijää kuukaudessa. Henkilöstön muutokseen mukaan saaminen lähti liikkeelle avoimen rehellisestä kommunikaatiosta ja yhteisistä tavoitteista. Nyt juhlitaan!"*

*"Asiakastieto on luotettava kumppani, jonka palvelut toimivat erittäin hyvin asiakkaan arjessa. Myynnillinen tekeminen on parantunut vuosien myötä ja tekeminen on proaktiivista",* kommentoivat palautteessaan yrityksen asiakkaat. *"Asiakastieto on kehittänyt myyntiään systemaattisesti usean vuoden ajan. Myynti ja markkinointi on organisoitu selkeiksi kokonaisuuksiksi asiakkaiden ympärille. Myynnin johtamisjärjestelmä on oppikirjan mukainen ja systemaattinen myynnin tekeminen tuottaa tuloksia. Huomion arvoista on myös se, että yrityksen toiminta on poikkeuksellisen kannattavaa. Paljon on tehty, mutta kehityshakuinen toimija tunnistaa toiminnassaan edelleen kehitettävää",* toteaa voittajavalinnan suorittaneen Laatukeskuksen Myynti & Markkinointi Forum -jaoksen ohjausryhmän puheenjohtaja **Tarmo Kekki**.

Suomen Paras Myyntiorganisaatio on B-to-B-yrityksille suunnattu kilpailu, joka tähtää suomalaisen myyntiosaamisen kehittämiseen ja arvostuksen lisäämiseen. Osallistujat kaikille yrityksille avoimeen kilpailuun kerätään verkossa annettavien yritysehdotusten perusteella. Suomen parhaan myyntiorganisaation arviointi tehdään ketterään myynnin xRay-analyysiin perustuen. Aiempina vuosina voittoa ovat juhlineet 3 Step IT (2015), Elisa Yritysassiakkaat (2014), Canon (2013), SKF (2012), DHL Express (2011) ja Martela Suomi (2010). Suomen Paras Myyntiorganisaatio -valinnan suoritti Laatukeskuksen Myynti & Markkinointi Forumin ohjausryhmä.

### Lisätietoja:

Tarmo Kekki, Suomen Paras Myyntiorganisaatio Oy, Myynti & Markkinointi Forumin puheenjohtaja, puh. 040 728 4720, [tarmo.kekki@suomenparasmyyntiorganisaatio.fi](mailto:tarmo.kekki@suomenparasmyyntiorganisaatio.fi)

Mikko Karemo, Suomen Asiakastieto Oy, Myyntijohtaja, puh. 0400 772 666, [mikko.karemo@asiakastieto.fi](mailto:mikko.karemo@asiakastieto.fi)

**Suomen Laatu yhdistys ry** on vuonna 1966 perustettu voittoa tavoittelematon yhdistys, jonka missiona on edistää laatujohtamista ja laadunhallintaa, elinkeinoelämän ja julkisen hallinnon toiminnan, tuotteiden laadun sekä kilpailukyvyn parantamista. Myynti & Markkinointi Forum on syksyllä 2014 perustettu Laatukeskuksen jaos, jonka tavoitteena on lisätä myynnin ja markkinoinnin arvostusta ehdottomasti keskeisimpänä liiketoiminnan tuloksentekijänä. [www.suomenparasmyyntiorganisaatio.fi](http://www.suomenparasmyyntiorganisaatio.fi) [www.laatukeskus.fi](http://www.laatukeskus.fi)