

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Jokiniemi, S. (2025) Myynnin johtaminen vuonna 2025 – kuinka navigoida muuttuvassa kentässä? MMA-blogi, 13.3.2025.

URL: <https://mma.fi/ajankohtaista/blogi/myynnin-johtaminen-vuonna-2025-kuinka-navigoida-muuttuvassa-kentassa/>

Myynnin johtaminen vuonna 2025 – kuinka navigoida muuttuvassa kentässä?



Myynnin, markkinoinnin ja asiakaspalvelun on toimittava yhteen, jotta asiakas saa saumattoman kokemuksen. Mutta kuka johtaa tätä kokonaisuutta?

Myyntitiimi tarvitsisi selkeän suunnan ja yhtenäiset toimintamallit uusien kollegoiden eli AI-työkavereiden kanssa. Nyt on aika kehittää myynnin johtamisen taitoja ja varmistaa kilpailukyky myös tulevaisuudessa!

Paljon on asioita johdettavana

Mitä kaikkea myyntijohtajan tuleekaan johtaa ja huomioida? Vastauslista on pitkä ja monipolvinen. Lisäksi perustekemistä haastaa [Revenue Operations -ajattelu](#). Toimintafilosofia räjäyttelee perinteisiä siiloja ja järjestelmiä tavalla, mitä myynnin johto ei voi sivuuttaa. Kuka yrityksessä ottaa johtajan roolin, joka näyttää suuntaa markkinoinnin, myynnin sekä asiakaspalvelun muodostamalle kaupalliselle kokonaisuudelle?

Kaupallisen kokonaisuuden yhteinen nimittäjä on asiakas, jolle myyvä yritys näyttäytyy yhtenä toimijana. Myyvän yrityksen järjestelmiin kirjautuvan datan avulla tulisi voida helposti nähdä, miten tehokkaasti ja laadukkaasti ostoprosessin osavaiheissa onnistutaan asiakkaan kanssa. Tämä taas edellyttää sitä, että kaikki yrityksessä niin markkinoinnissa, myynnissä kuin asiakaspalvelussa kirjaavat aina asiat täsmällisesti erilaisiin järjestelmiin.

Kaupallisen kokonaisuuden yhteinen nimittäjä on asiakas, jolle myyvä yritys näyttäytyy yhtenä toimijana.

Ihmisten johtaminen myynnissä

Myyntijohtaja ei useimmiten johda vain sitä yhdentyypistä, vaativaa työtä tekevää konsultaviista ratkaisumyyjää tai Key Account Manageria. Myyntiorganisaatiossa työskentelee myös liidien käsittelyyn ja ensikontaktointiin keskittyviä Sales Development Representativeja, chat-

asiakaspalveluhenkilöstöä, myyntipäälliköitä, Customer Success Managereita sekä muiden osastojen syväasiantuntijoita. Erilaiset toimenkuvat vaikuttavat suoraan siihen, millaista tukea myyjät kaipaavat johtajaltaan. Miten lähiesihenkilönä huomioit sekä erilaiset toimenkuvat että monimuotoisuuden, ja hyödynnätkö jo valmentamista (coachingia) osana onnistumista?

Yrityksen myyntikulttuuri on varsin abstrakti asia. Myyntikulttuuri kuitenkin ohjaa vahvasti myyjien työtä arjen konkretian tasolla. Parhaimmillaan vahva myyntikulttuuri kannustaa myyjiä yhteisölliseen toimintaan sekä kohden omia parhaita suorituksia asiakaskohtaamisissa.

Myynnin tulevaisuuksien polut

Skenaariotyöskentelyssä pyritään monitahoisesti mallintamaan, mitä vaihtoehtoisia tulevaisuuksia tietyn asian tai ilmiön suhteen voisi olla edessä. Minkälaista olisi olla B2B-myyntijohtaja, jos yrityksessä tehtäisiinkin pelkkää lähityötä, tiimiläiset edellyttäisivät ryhmävalmennusta kolme kertaa viikossa ja CRM-järjestelmä toimisi täysin puheohjatusti? Mitäpä jos asiakasihmisten sijaan ostoksia tekisivät hankintabotit, ja myyvän yrityksen vaikutusmahdollisuudet kapeutuisivat vain loppukäyttäjien muodostamien yhteisöjen kanssa tehtävään sponsorointiyhteistyöhön, jonka tulisi edistää monipuolisesti kestävyyttä?

Tulevaisuutta kohden voi kulkea toisia seurailen, passiivisesti tarkkaillen tai rohkeasti uutta luoden ja suuntaa näyttäen. Keskeistä on ymmärtää, minkälaisia myynnillisiä osaamisia ja resursseja yrityksellä tulee olla, jotta asiakkaat valitsevat edelleen juuri teidän yrityksenne tavoittelemassanne tulevaisuudessa.

Yhdessä kohti kilpailukykyisiä ratkaisuja

Myynnin johtamisen koulutusohjelman (tradenomi, ylempi AMK) hakuaika käynnistyy Tampereen ammattikorkeakoulussa 11. maaliskuuta 2025. Tarjolla on ylempi korkeakoulututkinto, jossa opiskellaan 1,5 vuoden ajan muun muassa yllä mainittuja teemoja, ja tällä kertaa koko tutkinto tehdään kokonaan etänä opiskellen. Opinnot alkavat syyskuun alussa, ja ne on mahdollista suorittaa töiden ohessa.

”Minut on positiivisesti yllätetty”, kertoi nykyinen tutkintoryhmäläinen. Opintojen antia voi soveltaa saman tien omaan työarkeen, 30 samanhenkistä – mutta eri-ikäistä ja eri vaiheessa urapolkua olevaa – opiskelijakaveria tarjoaa näkökulmia ja verkostoja, ja oma urakehitys ja osaamispääoma kasvaa kohisten! Lisätietoja hakukohteesta löydät [Opintopolusta](#)

. **Hakuaika on käynnissä 11.–25.3.2025.** Tule mukaan kasvamaan myynnin ja kasvun johtajaksi!

[Tutustu myynnin johtamisen YAMK-tutkintoon](#)

13.3.2025



Tutkintovastaava

[Sini Jokiniemi](#)

Myynnin johtamisen ylempi koulutusohjelma (TAMK)

Aiheet

[Johtaminen](#)

[Blogi](#)