

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

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

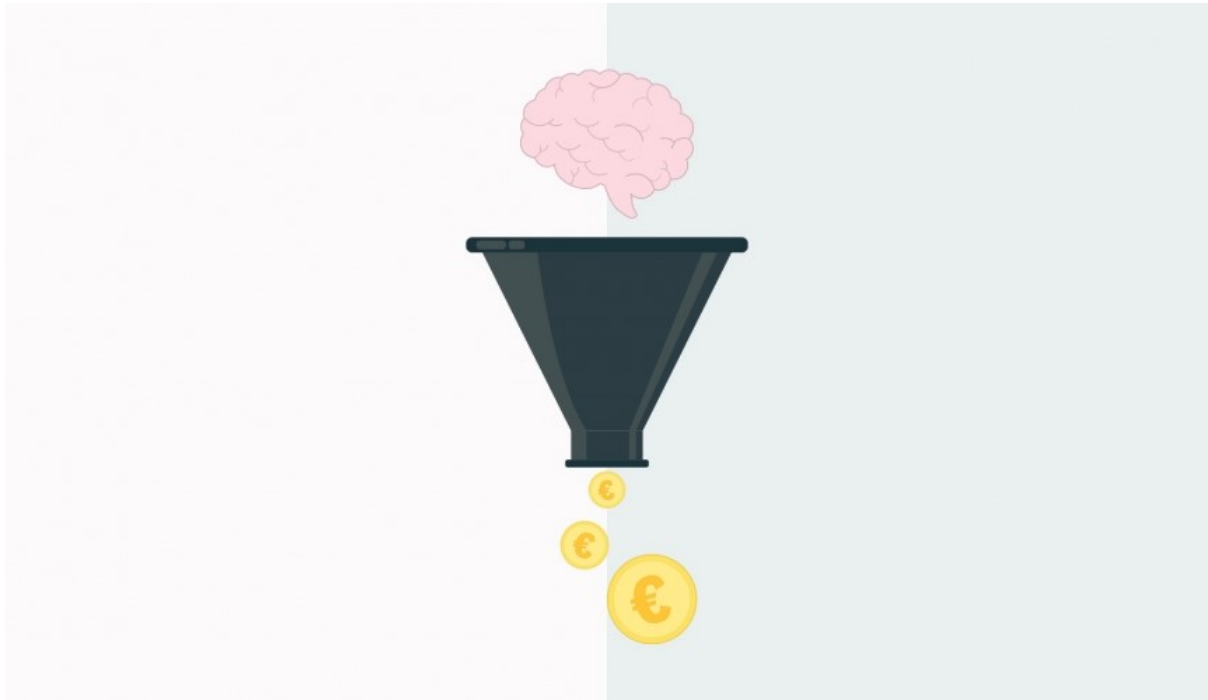
To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Hautamäki, P. (2020) Nyt on täysin väärä hetki lomauttaa tai irtisanoa myynnin ja markkinoinnin osaajia! MMA-Blogi, 13.10.2020.

URL: <https://www.mma.fi/blogi/nyt-taysin-vaara-hetki-lomauttaa-tai-irtisanoa-myyynnin-ja-markkinoinnin-osaajia>

Nyt on täysin väärä hetki lomauttaa tai irtisanoa myynnin ja markkinoinnin osaajia!

13.10.20 / 17:30 - Pia Hautamäki



Meillä myynnin ja markkinoinnin osaajilla on melkoinen työ pitää yllä positiivista virettä kaupankäynnissä koronapandemian keskellä. Asiakastyön monimutkaisuudella on toki oma osuutensa asiaan, mutta suurin ongelma on, että muun organisaation tuki työllemme usein puuttuu.

Olen ollut hämmästynyt ja närkästynytkin siitä, että osaavia myynnin ja markkinoinnin ammattilaisia on lomautettu ja jopa irtisanottu, kun juuri nyt tarvittaisiin asiakasymmärrysoosaamista sekä myös markkinointi- ja myyntiosaamista. Onkin siis mahtavaa, että edes Myynnin ja Markkinoinnin Ammattilaiset MMA on pitänyt huolta meistä ja tarpeellisuudestamme!

On valitettavaa, että myynnin ja markkinoinnin arvostus on Suomessa vielä joiltakin osin todella alhaista. Kuulin vastikään myyntimaisterialumniltani, miten jossain yrityksessä oli hämmästely markkinointiaktiiviteettien aloittamista. Olivat kommentoineet, että menee vissiin huonosti tällä kyseisellä yrityksellä, kun markkinointitoimenpiteisiinkin on pitänyt ryhtyä. Apua! Voiko näinkin siis oikeasti ajatella...?

Huomaan, että välillä itselläkin hämärtyy kokonaiskuva myynnin ja markkinoinnin osalta, kun itse saan nauttia arjessani huikeista myynnin ja markkinoinnin onnistumisista niin tutkimustyön kuin opiskelijoidemmekin kautta.

Se vaan nyt kuitenkin sattuu olemaan niin, että älykäs myynti ja markkinointi mahdollistavat tutkimustemme mukaan ainakin suomalaisten menestyvien PK-yritysten kasvua.

Meillä Tampereen korkeakoulu yhteisössä on ollut mahdollisuus sukeltaa tähän teemaan syvemmin ROBINS-tutkimushankkeen kautta. TAMK:n tutkijakollegoiden ja myyntimaisteriopiskelijoidemme kanssa saimme haastatella 28 kasvussa olevaa menestyjäyritystä, joilla liikevaihdosta vähintään 20 % tulee kansainvälisiltä markkinoilta. Heidän toiminnassaan voi huomata tiettyjä yhtäläisyyksiä, ja haluan jakaa niistä muutaman kanssasi.

Me myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset saamme olla ylpeitä osaamisestamme. Menestyvissä yrityksissä tekemisestä ja toiminnasta huokuu nimittäin vahva myyntiorientaatio ja asiakassuuntautuneisuus. Näissä yrityksissä halutaan aidosti auttaa asiakasta onnistumaan.

Toiseksi näissä yrityksissä myynti ja markkinointi eli onnistuvan kasvun elementit ovat yrityksen ylimmän johdon agendalla. Näissä yrityksissä johto ymmärtää, että ilman osaavaa myyntiä ja markkinointia ei näin vaikuttavia kasvun askeleita onnistuta ottamaan.

Kolmanneksi yritysten johdossa on ymmärretty ihmisen potentiaali. Näissä menestyvissä yrityksissä osallistetaan koko porukka avuksi, jotta kasvua saadaan aikaiseksi. Tiedetään, että mikäli johtamisessa ei yhdistetä niin ihmistä, dataa kuin prosessejakin, ei huipputuloksia saavuteta.

Miten teillä on muuttunut myynnin ja markkinoinnin arvostus koronan myötä?

Jos haluat kuulla lisää Business Finlandin rahoittaman Robins-tutkimushankkeen tuloksista, kannattaa osallistua maksuttomaan SalesDay-webinaariimme 30.10.2020 alkaen.

Ilmoittautumaan pääset [SalesDayn sivuilla](#).

Ja jos et malta odottaa lokakuun loppuun, lue jo nyt lisää aiheesta [blogistani](#).

Lisätietoa Robins-hankkeesta löydät myös [sivuiltamme](#). Laita lisäksi kuunteluun [Robins-podcast](#).

Tervetuloa SalesDayhin nappaamaan parhaat vinkit tutkimuksen tai yritysvinkkien pohjalta!

KTT Pia Hautamäki

Myynnin johtamisen yliopettaja

Tampereen korkeakoulu yhteisö TAMK