

Ville Aho

Myyntipäällikkö

Lönnrotinkatu 16, 00120 Helsinki
ville.aho@gmail.com
+358 50 345 6789

18 April 2026

Laura Halonen

Supermetrics

Arvoisa Laura Halonen,

Haen Supermetricsin myyntipäällikön tehtävää kuuden vuoden kokemuksella B2B SaaS-myyntistä. M-Filesin Account Executive -roolissa saavutin myyntitavoitteeni 127 prosenttisesti viime tilikaudella ja tein kolme yrityksen historian suurimmista sopimuksista arvoiltaan 180 000,320 000 euroa vuodessa. Johdan tällä hetkellä neljän myyjän tiimiä ja vastaan Pohjoismaisesta myyntistrategiasta.

Erikoisosaamiseni on uusasiakashankinta, monivaiheinen SaaS-myynti ja CRM-johtaminen (HubSpot, Salesforce). Accountorilla kehitin täysin uuden outbound-myyntiplaybook-käsikirjan, jota hyödynnettiin koko myyntiorganisaatiossa 12 maassa ja joka paransi uusasiakashankinnan konversiota 34 prosenttia. Olen myös rakentanut myyntitiimien perehdytysprosessin, jonka ansiosta uudet myyjät saavuttavat täyden tehokkuutensa 60 päivässä aiemman 90 päivän sijaan.

Supermetricsin nopea kansainvälinen kasvu ja sen asema markkinoinnin data-analytiikan edelläkävijänä tekevät siitä erittäin houkuttelevan työnantajan. Haluaisin tuoda skaalautuvan myyntiosaamiseni ja tiimin rakentamisen taitoni Supermetricsin kasvuagendaan. Olen valmis haastatteluun lyhyellä varoitusajalla ja innostunut mahdollisuudesta kasvaa yrityksen mukana.

Ystävällisin terveisin,

Ville Aho