

Ville Hämäläinen

Myyntin johtaja / VP Sales

Helsinki, Suomi
ville.hamalainen@gmail.com
+358 50 184 7362
linkedin.com/in/villehamalainen



Strateginen ja innostava myyntin johtaja, jolla on 14 vuoden kokemus B2B-myyntin skaalautamisesta, kansainvälisten myyntiorganisaatioiden rakentamisesta ja asiakkuudenhallinnan kehittämisestä teknologia- ja teollisuussektoreilla. Nokia-vuosina johdin myyntiorganisaatiota, jonka liikevaihto kasvoi 62 miljoonasta 118 miljoonaan euroon kolmessa vuodessa. Olen rakentanut ja johtanut myyntin tiimejä Suomessa, Ruotsissa, Saksassa ja Isossa-Britanniassa. Erikoisosaamistani on SaaS-myyntin transformaatio ja enterprise-asiakkuusstrategiat.

Kokemus

VP Sales, Northern Europe, Nokia Oyj, Espoo

Feb 2019 – Nykyhetki

Johdan Pohjois-Euroopan myyntiorganisaatiota, jossa on **42 henkilöä** neljässä maassa.

- Kasvatettu alueen liikevaihto **62 miljoonasta 118 miljoonaan euroon** kolmessa vuodessa (CAGR 24 %)
- Rakennettu uusi enterprise-myyntistrategia, joka nosti kauppohenkilökunnan keskokokoa **340 000:sta 890 000 euroon**
- Rekrytoitu ja koulutettu **18 uutta myyjää** osana organisaation kaksinkertaistamisohjelmaa
- Solmittu strateginen kumppanuussopimus **3 Tier-1-operaattorin** kanssa Pohjoismaissa

Myyntijohtaja, Suomi & Baltia, Neste Oyj, Espoo

Jan 2015 – Jan 2019

Johdin B2B-myyntiä uusiutuvien polttoaineiden ja teollisuusasiakkuuksien segmenteissä.

- Ylitetty myyntitavoite **4 peräkkäisenä vuotena** keskimäärin 108 %:n suoritustasolla
- Kehitetty asiakkuuksien hallintamalli, joka nosti asiakkuuksien pysyvyyttä **82 %:sta 91 %:iin**
- Johdin **12 hengen myyntitiimin** uudelleenorganisointia alan muuttuessa

Key Account Manager, Wolt Enterprises Oy, Helsinki

Mar 2012 – Dec 2014

Vastaanotettiin ja kehitettiin kasvuvaiheen yrityksen suurimpia B2B-asiakkuuksia.

- Kasvatettu omaa myyntisalkkua **1,2 miljoonasta 3,8 miljoonaan euroon** kahden vuoden aikana
- Hankittu **14 uutta enterprise-asiakkuutta** cold outreach -kampanjoilla
- Kehitin asiakkuussuunnitelmajärjestelmän, joka nosti uusintasopimusten osuutta **74 %:sta 89 %:iin**

Koulutus

Kauppätieteiden maisteri, Markkinointi ja myynti, pääaine Markkinointi, Aalto-yliopisto, Espoo

Sep 2006 – May 2010

Erikoistuminen B2B-markkinointiin ja myyntijohtamiseen. Pro gradu -tutkielma arvosanalla **eximia cum laude**.

Taidot

B2B-myyntistrategia ja -johtaminen • Enterprise-asiakkuudenhoito • Myyntiorganisaation rakentaminen ja coaching • CRM (Salesforce, HubSpot) • Ennustaminen ja pipeline-johtaminen • SaaS- ja ratkaisumyynti • Kansainvälinen myynti ja neuvottelu • P&L-vastuu • OKR ja myyntitavoitteiden asettaminen • Yhteistyö- ja kumppanuussopimukset

Sertifikaatit

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant, Salesforce

Feb 2022 – Feb 2025

Kielet

Suomi (äidinkieli) • Englanti (sujuva) • Saksa (perustaso)

Suosituksia

Jukka Laaksonen

SVP, Network Sales, Nokia Oyj, jukka.laaksonen@nokia.com, +358 50 220 8745

Helena Mäkinen

VP Commercial, Neste Oyj, helena.makinen@neste.com, +358 40 661 3289

Harrastus

Hallituksen jäsen, Sales Leaders Finland ry

Jan 2021

Edistän myyntiammattilaisten osaamista ja verkostoitumista Suomessa järjestämällä seminaareja ja mentorointiohjelmaa.

- Mentoroitu **6 nousevaa myyntijohtajaa** kahdessa vuodessa ja järjestetty **4 ammattilaistapahtumaa** vuosittain