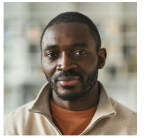


Teemu Mäkinen

Myyntipäällikkö



Espoo, Suomi | teemu.makinen@gmail.com | +358 45 726 3981 | linkedin.com/in/teemumakinen

Motivoitunut ja tavoitteellinen myyntipäällikkö, jolla on kahdeksan vuoden kokemus B2B-myyntin johtamisesta ja asiakkuuksien kehittämisestä IT- ja ohjelmistosektoreilla. Johdan tiimejäni valmentavalla otteella ja rakennan luottamuksellisia asiakassuhteita pitkällä tähtäimellä. Helsingin alueella vastuullani olleen tiimin myynti ylitti tavoitteen **3 peräkkäisenä vuotena** ja nousi yrityksen parhaaksi alueeksi. Olen tehokas monimutkaisissa myyntiprosesseissa ja osaan sitouttaa asiakkaat pitkäkestoiseen yhteistyöhön.

■ KOKEMUS

Myyntipäällikkö, Suomi, Nokia Oyj, Espoo

Jun 2020 – Nykyhetki

Johdan 7 hengen B2B-myyntitiimiä, joka vastaa yritysasiakkuuksista Suomessa ja Virossa.

- Tiimin myynti kasvoi **6,4 miljoonasta 9,1 miljoonaan euroon** kolmessa vuodessa
- Johdin ja kehitin **7 myyntiammattilaista** yksilöllisillä coaching-suunnitelmilla, tavoitteen saavuttaminen nousi 68 %:sta **91 %:iin**
- Solmittu **5 uutta strategista asiakkuussopimusta** IT-infrastruktuuriratkaisuista arvokkuudeltaan yli 400 000 euroa
- Kehitetty uusi prospektointiohjelma, joka kasvatti liidien määrää **55 %** ensimmäisessä vuosineljänneksessä

Senior Account Executive, Reaktor Oy, Helsinki

Sep 2016 – May 2020

Vastuullinen digipalveluiden ja ohjelmistoprojektien myynnistä suomalaisille suuryrityksille.

- Ylitettiin myyntitavoite **4 vuotta peräkkäin**, paras tulos 127 % tavoitteesta
- Hankittu **9 uutta asiakkuutta** finanssi- ja vähittäiskauppasektoreilla, sopimusten yhteisarvo **4,2 M€**
- Osallistuttu **3 asiakkaan digitalisaatiostrategian** kehittämiseen konsultatiivisessa roolissa

Myyntiedustaja, Sanoma Pro Oy, Helsinki

Aug 2014 – Aug 2016

Digitaalisten oppimiskurssien myynti kouluille ja koulutusorganisaatioille.

- Kasvatettu alueella olevien koulujen digilisenssisopimusten arvo **380 000:sta 670 000 euroon**
- Palkittu **Vuoden myyjä 2015** -tunnustuksella koko Suomen myynnissä
- Rakensin uusiasiakashankintaprosessin, jolla tavoitettiin **45 uutta oppilaitosta** ensimmäisenä vuotena

■ KOULUTUS

Kauppatieteiden kandidaatti, pääaine Johtaminen ja organisaatiot, Helsingin yliopisto, Helsinki

Sep 2010 – May 2013

Pääaine johtaminen, sivuaine psykologia. Kandidaatintutkielma motivaation merkityksestä myyntitiimin suorituksessa.

■ TAIDOT

B2B-myyntijohtaminen • Tiimin valmennus ja kehittäminen • Enterprise-asiakkuudet • Salesforce CRM • Myyntiputken hallinta ja ennustaminen • Ratkaisumyynti ja konsultatiivinen myynti • Neuvottelu ja sopimusten hallinta • Prospektointi (LinkedIn Sales Navigator) • PowerPoint ja esitystaidot • OKR-pohjainen tavoitteenasettelu

■ SERTIFIKAATIT

MEDDIC Sales Methodology Certification, MEDDIC Academy

Sep 2021

■ KIELET

Suomi (äidinkieli) • Englanti (sujuva) • Ruotsi (toimiva)

■ SUOSITUKSET

Ville Tuominen, VP Sales, Finland, Nokia Oyj, ville.tuominen@nokia.com, +358 50 334 8921