



Kai Hartmanin salkussa on 50 Elisan yritysasiakasta, joiden portfoliota kehitetään liiketoimintatarpeita ennakoiden. Kuva: Bookers Group

2020-09-04 08:50 EEST

Leijona vapautui häkistään

Jo kuusi vuotta Elisan yritysmyynnin parissa Bookersilla työskennellyt Kai Hartman arvostaa kannustavaa palkkamallia ja vapautta tehdä töitä itselle sopivimmalla tavalla. Oikeassa työympäristössä hän yltää huikkeisiin tuloksiin.

Ahkeruus, tavoitteellisuus ja taloudellinen menestyksennätkä kuvaavat hyvin 37-vuotiasta **Kai Hartmania**, joka työskentelee Account Managerina Elisan yritysmyyntitiimissä Bookersilla. Hänen vastuullaan on nyt noin 50 Elisan yritysasiakasta, kokoluokaltaan pääosin 50-250 hengen organisaatioita. “Tehtäväni on helpottaa asiakkaiden arkea Elisan palveluiden avulla”, Hartman kuvailee. Työssään hän saa hyödyntää osaamistaan

sataprosenttisesti.

Tarjottavaan portfolioon kuuluu satoja tuotteita, joita kehitetään jatkuvasti. Elisan tuotekoulutuksia on viikossa kahdesti, lisäksi sisäiseen sparraukseen tiimin kesken on varattu aikaa kaksi tuntia. Jatkuvan oppimisen ilmapiiri on työssä vahvasti läsnä. Hartmanin mukaan hyvän myyjän tulee tietää kaikesta vähän, jotta tietää millä tuotteilla asiakkaan toimintaa on mahdollista kehittää entisestään. Vahvat taustajoukot varmistavat, että syventävä tietämys on aina helposti saatavilla.

Vetovoimatekijöinä kannustava palkkamalli sekä työyhteisö

Bookersille Kai Hartman tuli entisen kollegansa houkuttelemana kuusi vuotta sitten. Aiemmin hän työskenteli vuosia varastotiloja vuokraavassa yrityksessä, hoitaen asiakaspalvelun ja myynnin tehtäviä sekä kuluttaja- että yrityspuolella. Varastovuokrauksessa hän ei kuitenkaan päässyt hyödyntämään täyttä potentiaaliaan ja mielettöntä myyntiosaamistaan – palkkamallikaan ei motivoinut aktiivisuuteen. Oikeassa ympäristössä hän tiesi voivansa saavuttaa enemmän. Leijona oli päästettävä pois häkistään.

Bookersin vetovoimatekijöistä tärkeimpiä olivat houkutteleva, tuloksellisuuteen kannustava palkkamalli sekä Elisan vahva brändi. “Meillä on täällä [Bookersilla] superporukka ja työntekijöiden hyvinvointi huomioidaan. Saamme tehdä töitä yksilöinä itselle sopivimmalla tavalla. Joustavasti asiakastapaamisissa, toimistolla tai etänä. Silti taustalla on vahva tiimin tuki”, Hartman kuvailee.

Jokainen työpäivä tarjoaa uutta

Vuosien mittaan Kai Hartman kertoo kehittyneensä paremmaksi myyjäksi kuuntelemalla ja lunastamalla asiakaslupaukset kunnianhimoisesti – vaikka se joskus vaatisi ongelmanratkaisua lauantaina työajan ulkopuolella. “Asiakkaan luottamus on ansaittava itse. Se on alusta asti ollut tahtotilani. Haluan tutustua asiakkaisiini ja tarjota tyrkyttämisen sijaan aidosti hyödyllisiä ratkaisuja.”

Kai Hartman suoritti hiljattain johtamisen erikoistutkinnon ja aina välillä puheeksi nousee mahdollisuus siirtyä esimiestehtäviin. “En ole ainakaan vielä haasteeseen tarttunut, ehkä sen aika tulee myöhemmin. En ole koskaan työskennellyt CV:tä rakentaakseni. Nälkä myyntityöhön on edelleen kova ja pidän työni tarjoamasta haasteesta. Yksikään työpäivä ei ole samanlainen”, Hartman huomauttaa.

Bookers etsii riveihinsä lähes jatkuvasti uusia myynnin talenteja erilaisilla profiileilla. Onko sinua luonnehdittu myyntihenkiseksi tai loistavaksi myyjäksi? Voit olla seuraava leijona, joka vapautuu häkistään ja savuttaa uusia ennätyksiä. Katso [Bookersin avoimet työpaikat](#).

Presser Oy on suomalainen maineviestinnän ja b2b-vaikuttajamarkkinoinnin asiantuntijayritys, joka tuottaa sisältöjä ja tiedotteita yrityksille omiin ja ulkoisiin kanaviin valtakunnallisesti.

Yhteyshenkilöt



Jasmine Jussila

Lehdistökontakti

CEO

Presser Oy

jasmine.jussila@presser.fi

0442740208