



## Vuoden Reissumies uurastaa mielellään asiakasrajapinnassa

*Olli-Pekka Haapalainen on vastannut Kontramin venttiilien myynnistä Pohjois-Suomessa parin vuoden ajan. Monipuolinen myyntityö ja suora vuorovaikutus asiakkaiden kanssa on osoittautunut Olli-Pekalle paljon mielenkiintoisemmaksi kuin mitä hän osasi koskaan odottaa. Päivät täyttyvät tapaamisista asiakkaiden kanssa ja asiakkaiden ongelmien ratkaiseminen on tarjonnut paljon uusia positiivisia haasteita nuorelle myynti-insinöörille.*

### **Myynti on asiakkaan haasteiden ratkaisemista**

Olli-Pekan myyntialue on laaja ja kattaa Vaasa-Kuopio -akselin pohjoispuolen. Myyntitiimiin kuuluu myyntiryhmän päällikön alaisuudessa viisi myyjää. Kolme Kontramin termiin ”ulkomyyjää” tekee asiakaskäyntejä ja kiertää asiakkaissa ihan paikan päällä. Kaksi ”sisämyyjää” toimii toimistolla ja ottaa asiakkaiden tilauksia vastaan ja palvelee puhelimitse.



”En koskaan ajatellut olevani myyjätyyppiä. Nyt, kun olen pari vuotta saanut tätä työtä käytännössä tehdä, olen oppinut myyntityöstä ja itsestänikin paljon. Tekniset ja kaupalliset keskustelut asiakkaiden kanssa ovat aina mielenkiintoisia ja venttiililiiketoiminnan tuntemus karttuu joka päivä. Kaikkein antoisinta on ollut oppia olemaan aktiivinen sekä uskaltaa heittäytyä uuteen tilanteeseen”, kertoo Olli-Pekka.

### **Oma tiimi ja asiantuntevat kollegat antavat hyvän selkänöjan olla rohkea**

Myyntityössä tulee jatkuvasti eteen uusia tilanteita, joihin ei patenttiratkaisua välttämättä ole olemassa. Tiivis yhteistyö oman tiimin ja Kontramin asiantuntijoiden kanssa on myyjän työn onnistumisen kannalta välttämätöntä.

”Kontramissa on toisten onnistumista tukeva ilmapiiri ja kollegat, jotka välittävät toisistaan. Aina, kun olen itse jotain apua tarvinnut, niin olen sitä myös saanut”, kertoo Olli-Pekka Haapalainen.

### **Tavoitteet ohjaavat, merkityksen tuo palaute**

Tuloksellisessa myynnissä tarvitaan tavoitteellisuutta ja tapoja mitata päivittäistä tekemistä. Kontramin toiminnanohjausjärjestelmästä voidaan seurata mm. asiakastapaamisten lukumäärää. V. 2020 Olli-Pekka teki noita asiakastapaamisia eniten ja hänet ansaitsikin tittelin **Vuoden Reissumies**.

”Viimeinen vuosi on ollut hyvin poikkeuksellinen. Tapaamiset siirtyivät pääosin etäpalavereiksi ja siinä joutui oppimaan uudenlaista vuorovaikutusta. Nyt tilanne on normalisoitumassa ja olen päässyt taas tien päälle ja asiakkaisiin. Tähän olen tyytyväinen, sillä minulle kaikkein tärkeintä on kohdata asiakas kasvotusten. Ja eniten merkitystä tuo saada palautetta suoraan asiakkaalta”, summaa Olli-Pekka Haapalainen.

### **Mikä sana tulee Kontramista mieleen?**

Laatu

”

*”Kontramissa on toisten onnistumista tukeva ilmapiiri ja kollegat, jotka välittävät toisistaan. Aina, kun olen itse jotain apua tarvinnut, niin olen sitä myös saanut”*

*kertoo Olli-Pekka Haapalainen.*

”