

1.9.2011

DHL EXPRESS ON SUOMEN PARAS MYYNTIORGANISAATIO 2011

Hyvä myyntikulttuuri on organisaation ominaisuus eikä vain yksittäisten tähtien ansiota. Myyntikulttuuria voi parantaa, mutta se vaatii kovaa työtä. Tämän paljastui vuotuisessa Suomen Paras Myyntiorganisaatio – kilpailussa, joka tavoite on edistää myyntikulttuuria sekä lisätä myyntityön arvostusta Suomessa. Vuoden 2011 tittelin Suomen Paras Myyntiorganisaatio voitti DHL Express Suomi. Muut finalistit olivat teleyhtiöt TDC Finland ja Sonera.

*"DHL Expressin organisaatiossa myynti on keskeisessä asemassa kaiken toiminnan kehittämässä, koska olemme jatkuvasti kontaktissa asiakkaisiin", sanoo DHL Express Suomen myynti- ja markkinointijohtaja **Peter Ervasalo**.*

"Asiakkaiden näkökulma on meille olennaisen tärkeä ja tehtävämme on tuoda ensikäden tietoa heidän tarpeistaan ja toivomuksistaan koko organisaatiolle."

"Osallistuminen Suomen paras myyntiorganisaatio -kilpailuun oli meille mahdollisuus tutustua maan eturivin myyntiorganisaatioiden toimintatapoihin, peilata omia käytäntöjämme niihin ja saada uusia oivalluksia. Kilpailumenestys on antanut Suomen myyntitiimille valtavasti motivaatiota, kun nähdään, että teemme oikeita asioita"

PARHAAT KESTÄVÄT KANSAINVÄLISTÄ VERTAILUA – EROT ORGANISAATIOISSA OVAT SUURIA

Kilpailun tuomariston mukaan suomalaisissa B2B-myyntiorganisaatioissa on suuria eroja. Kilpailussa parhaat myyntiorganisaatiot ovat systemaattisesti johdettuja, toimivat kurinalaisesti ja tavoitteellisesti, näkevät myyntiorganisaation tärkeimpänä strategian toteuttajana ja mikä tärkeintä, toimivat tehokkaasti. Näillä organisaatioilla asiakastytyväisyyden mittaaminen on prosessi, ei projekti. Parhaiden myyntiorganisaatioiden johto osaa suunnistaa määrätietoisesti tulevaisuuteen johtamalla tavoitteellisesti myyntiä ja asiakkuuksia.

TOIMINNAN LAATU ANALYSOITIIN 15 OSA-ALUEELLA

Kilpailuun osallistui eri toimialoilta yli 20 kandidaattia, joista 10 otti osaa finaaliin. Kilpailussa käytiin läpi kaikkiaan 15 myyntiorganisaation osa-alueita. Tärkeimmät olivat myynnin tulokset, ennustetarkkuus, myyntiä tukevien järjestelmien käyttöaste, johtamiskulttuuri, asiakaspalaute ja myynnin koulutus. Arvioinnin pohjana sovelletaan amerikkalaisen Sales Benchmark Indexin (SBI) tekemää tutkimusta huippuluokan myyntiorganisaatioista ja tekijöistä, jossa on mukana n. 11 000 organisaation tiedot 19 eri toimialalta. Mittarit perustuvat kansainvälisiin käytäntöihin.

SUOMEN PARAS MYYNTIORGANISAATIO -KILPAILU PÄHKINÄNKUORESSA

Kilpailu tarjoaa osallistuville yrityksille mahdollisuuden verrata omaa toimintaansa maailman parhaisiin käytäntöihin. Tulokset ja palaute innostavat johtoa kehittämään myyntikulttuuria ja tekemään siitä koko yrityksen yhteisen asian. Osallistuminen lisää myös yrityksen houkuttelevuutta myynnin ammattilaisten työpaikkana., jotka erottavat ne keskinkertaisista myyntiorganisaatioista

- Tunnustus myönnetään vuosittain Suomen parhaalle tuotteita ja ratkaisuja myyvälle B2B-organisaatiolle.
- Puolueeton ja objektiivinen asiantuntijaraati suorittaa arvioinnit ja palkitsee parhaat.
- Asiantuntijaraadissa ovat mukana Pekka Mattila (vieraileva professori Aalto-yliopistossa), Esa Korvenmaa (maajohtaja Suomen Cisco Systems), Mirka Saarinen (maajohtaja Management Events), Kari Kaario, (johtaja Accenture), Petteri Laine (ratkaisumyynnin asiantuntija CustomerCentric Selling) sekä Pyry Lautsuo (tutkija Aalto-yliopisto).
- Kilpailu korostaa myynnin merkitystä koko yrityksen asiana. Siksi tunnustus myönnetään osallistuvalla organisaatiolle, ei yksilöille.
- Kilpailuaika on kalenterivuosi, ja arviointi suoritetaan liukuvasti aikajaksolla 1.1.- 30.8. Finalistit ja voittaja julkistetaan päätösseminaarissa syyskuussa.
- Osallistumissopimus sisältää vaitiolositoumuksen luottamuksellisten tietojen osalta.
- Kaikki osallistujat saavat oman palautetilaisuuden ja yrityskehittämisen raportin kehittämistä varten.

LISÄTIETOJA: Petteri Laine GSM 050 322 9107, petteri.laine@suomenparasmyyntiorganisaatio.fi
Suomen Paras Myyntiorganisaatio Oy, Höyläämötie 10, 00380 Helsinki, puh. (09) 2510 7777
www.suomenparasmyyntiorganisaatio.fi