

Näin tehdään myyjistä datanomeja

Myyjä tarvitsee teknistäkin asiantuntemusta ja osa teknisistä asiantuntijoista myös myyntitaitoja. Muutoinkin asiakkaan liiketoiminnan ja tarpeiden ymmärtäminen on hyvin tärkeää”, selittää yrityksen koulutusintoa HR manageri **Heli Koskinen**.

”Asiakkaat haluavat tänä päivänä kokonaisratkaisuja, jotka kehittävät ja tehostavat heidän omia toimintojaan.”

Koulutus osa strategiaa

Koulutusta ei järjestetä koulutuksen vuoksi, vaan se on nivottu täysin Atean strategiaan.

”Se oli mahdollista, koska koulutus on räätälöity meidän tarpeisiimme, vaikka se johtaakin datanomintutkimuksen suorittamiseen.”

Projekti käynnistyi viime syksynä yhteistyössä Salcom Groupin kanssa.

”Koulutus tapahtuu heidän tiloissaan eikä meillä, jotta opiskelijat voivat keskittyä opiskeluun. Täällä työasiat saattaisivat sirpaloittaa päivää liikaa.”

Tällaisia lähiopetuspäiviä on tyypillisesti kolme kerralla: ensin opetusta ja kolmas päivä harjoitellaan sitten sen soveltamista.

Kaikkiaan lähiopetuspäiviä kertyy kahden vuoden kuluessa noin kolmekymmentä.

Sitouttaa opiskelijat yritykseen

Paitsi että opiskelijoista tulee entistä osavampimpia myyjiä, Koskinen näkee tällaisen oppisopimuskoulutuksen myös sitouttavan heitä yritykseen.

”Täällä ei kuitenkaan nähdä koulutusta niinkään palkintona, vaan hektisessä IT-maailmassa entistä parempi osaaminen on elinehto.”

Ensimmäiseen projektiin valittiin 16 atelaista eri puolilta Suomea lähinnä esimies-



”Keskinäinen sparraaminen on helpompaa, kun tällä räätälöidyllä kurssilla on vain meidän ihmisiä”, arvioi Heli Koskinen, Atea.

IT-palvelutalo lähti kouluttamaan myyjistään datanomeja. Se on helpompaa kuin päivittäin.

HEIKKI NIVARO KUVA JYRKI VESA

ten esityksestä.

Johdon sitoutuminen projektiin on itseltään selvää.

”Jokaisen lähiopetuspäiväkokonaisuuden käy avaamassa joku johtoryhmämme jäsen.”

Hyviä kokemuksia satsauksesta

Tähän mennessä projektista on saatu hyviä kokemuksia.

”Alussa oli toki hieman hakemista tässä ratkaisumyynnin akatemiassamme. Palautteen ja tarpeittemme perusteella opetusta hieman tasapainotettiin siten, ettei se mene sentään liian tekniseksi.”

Projektissa mukana oleva oppilaitoskumppani on Porvoon kauppaoppilaitos.

”Kuvittelin, että oppisopimuskoulutus olisi kovin tiukkaa säänneltyä, mutta yllätys on ollut, että toiminta on päivittäin hyvin joustavaa.”

Mitä tämä sitten yritykselle maksaa?

”Olemme laskeneet, että tämä satsaus on useamman tuhannen arvoinen per henkilö. Tämä on siis meille ihan mittava investointi - nimenomaan investointi, ei kulu”, Koskinen korostaa.

PIKAINFO Atea on IT-infrastrukturiratkaisujen, -tuotteiden ja palveluiden kokonaistoimittaja Pohjoismaissa ja Baltiassa. Atea-konserni on listattu Osloon pörssissä, ja sen liikevaihto on noin 1,8 miljardia euroa. Atealla on noin 4 400 työntekijää, joista noin 400 on Suomessa. www.atea.fi