

Export2X- vientiohjelma: Kansainvälinen myynti

17.6.2022 Kuopion alueen kauppakamari
Ilona Ylinampa
Varatoimitusjohtaja Fujitsu Finland 1.8 alkaen
[@ilonaylinampa](https://www.instagram.com/ilonaylinampa)

Agenda: Kansainvälinen myynti



8.30 – 10.00 : Verkostoitumisaamutilaisuus

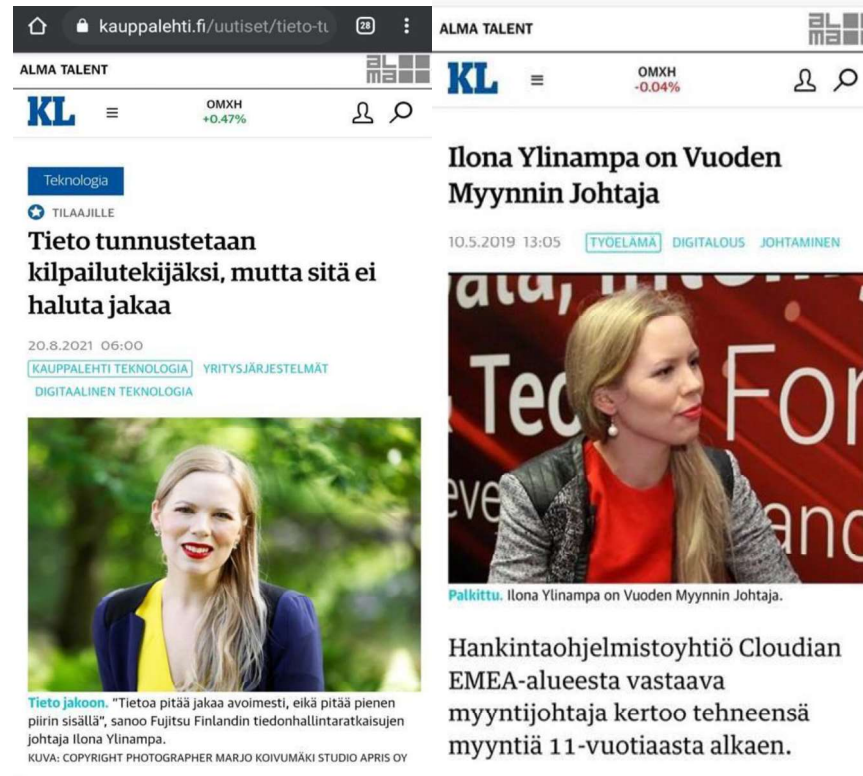
8.30 – kahvit

9.00 – Puheenvuoro kansainvälisestä myynnistä

9.30 – 10.00 Q & A ja verkostoitumista

Ilona Ylinampa – Utelias kasvun johtaja

- Fujitsu varatoimitusjohtaja
1.8 alkaen
- +20 vuotta myynnissä
- +15 vuotta IT-toimialalla
- Palkittu **Vuoden Myynnin Johtajana Suomessa 2019**
- **Tivi 100 IT Vaikuttaja 2021**
- **Kolmen pk-yrityksen hallituksessa,**
joissa fokuksessa kasvu ja kansainvälistyminen.
- Teknologiateollisuuden Innovaatio- ja Kilpailukykytyöryhmässä, Tietotekniikan tutkimussäätiön hallituksessa ja Tieto- ja viestintätekniikan ammattilaiset TIVIAN hallituksen varapj



ALMA TALENT

KL OMXH +0.47%


Teknologia

TILAAJILLE

Tieto tunnustetaan kilpailutekijäksi, mutta sitä ei haluta jakaa

20.8.2021 06:00

KAUPPALEHTI TEKNOLOGIA YRITYSJÄRJESTELMÄT DIGITAALINEN TEKNOLOGIA



Tieto jakoon. "Tietoa pitää jakaa avoimesti, eikä pitää pienen piirin sisällä", sanoo Fujitsu Finlandin tiedonhallintaratkaisujen johtaja Ilona Ylinampa.


KUVA: COPYRIGHT PHOTOGRAPHER MARJO KOIVUMÄKI STUDIO APRIS OY

ALMA TALENT

KL OMXH -0.04%

Ilona Ylinampa on Vuoden Myynnin Johtaja

10.5.2019 13:05 TYÖELÄMÄ DIGITALOUS JOHTAMINEN



Palkittu. Ilona Ylinampa on Vuoden Myynnin Johtaja.

Hankintaohjelmistoyhtiö Clouidian EMEA-alueesta vastaava myyntijohtaja kertoo tehneensä myyntiä 11-vuotiaasta alkaen.



Mitä yhteistä on Lapilla ja Pohjois-Savolla?

Ilona Ylinampa sai opit uralleen poromiehiltä - Näillä keinoilla hän tähtää kansainväliselle uralle

30.5.2022 07:00

[TYÖELÄMÄ](#) [FAKTA](#) [JOHTAMINEN](#) [NIMITYKSET](#) [URA](#)



Lapista maailmalle. Lappi on kansainvälinen ja etäisyydet opettavat ajattelemaan rohkeasti, sanoo Ilona Ylinampa.

KUVA: OUTI JÄRVINEN

Miten lappilaisuus on vaikuttanut uraasi?

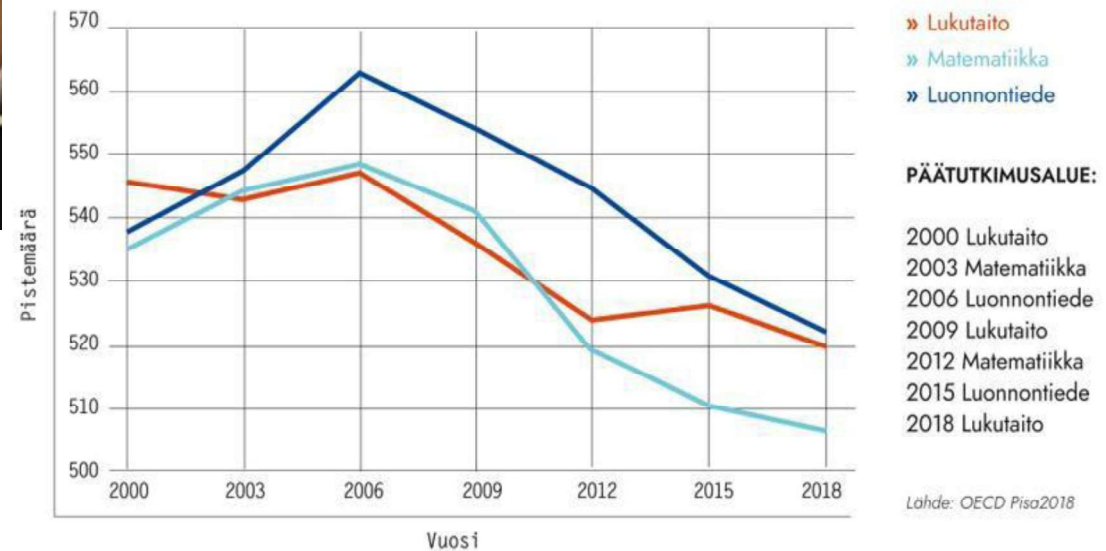
”Tulen poromiessuvusta. Lapsuudestani sain yrittäjämäisen otteen ja suhtaudun intohimolla työhön. Lappi on kansainvälinen ja siellä on pitkät etäisyydet. Se tuo ajatteluun rohkeutta ja uskallusta lähteä maailmalle. Olin vaihto-oppilaana Etelä-Afrikan Johannesburgissa ja sitten Kanadassa stipendiaattina. Huonekaverini oli Nepalista. Hän vältti opiskelulla pakkoavioliiton.”

Suomella loistava (lähi)menneisyys, mitä seuraavaksi?



Suomen huippuvuosi Pisa-testeissä **2003**, jolloin Suomi sijoittui kehittyneistä teollisuusmaista (OECD-maista) **ensimmäiseksi kaikilla kolmella mittarilla: lukutaidossa, matematiikassa ja luonnontieteissä.**

Suomen Pisa-historia



Missio

Pohjois-Savossa halutaan **tuplata** vientiyritysten määrä vuoteen **2030** mennessä.

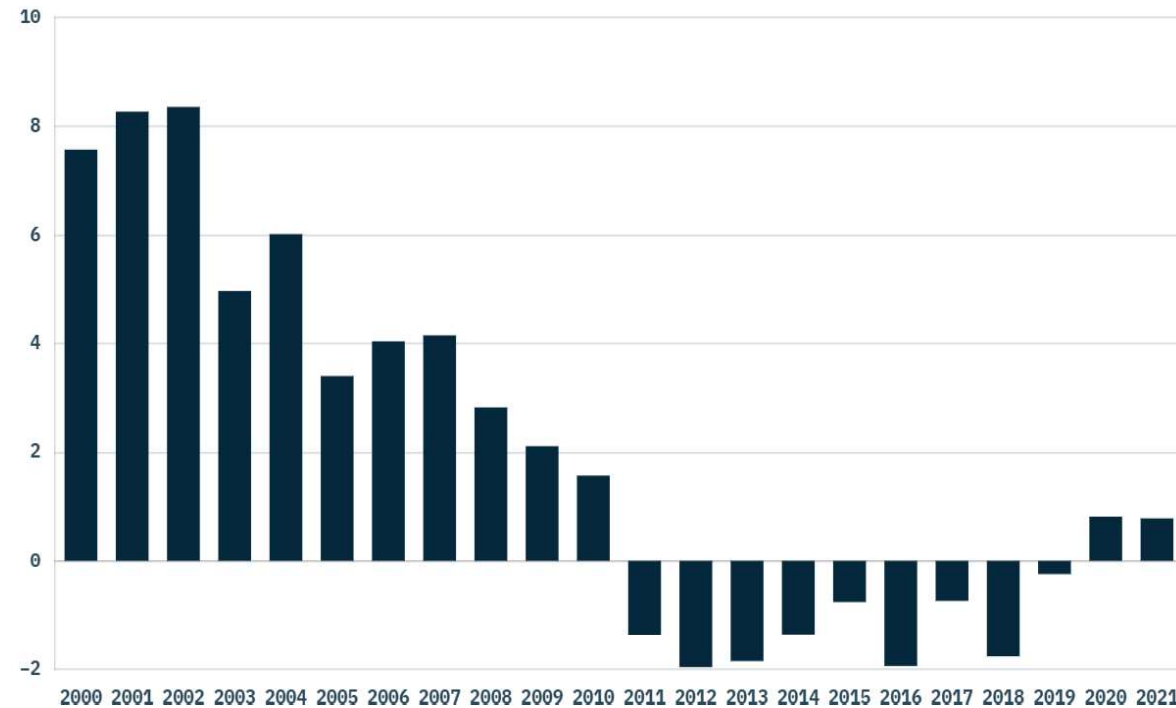
Miksi vienti ja kansainvälinen myynti tärkeää?

Koko Suomen vienti 2021: 98.5 miljardia € (suhde BKT:hen 39%) vs. tuonti 97.8 miljardia €.

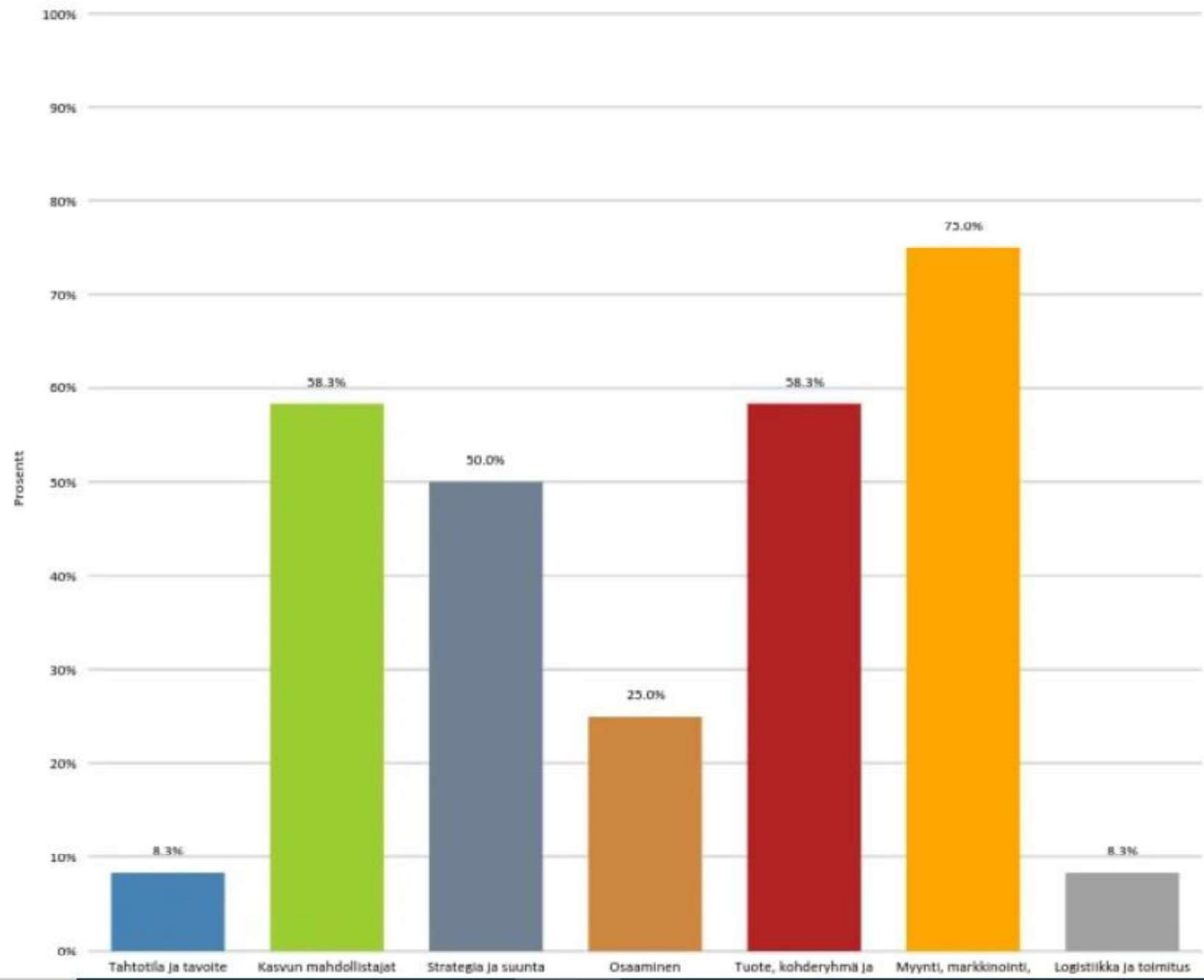
Vaihtotase 2000-2021

Päivitetty 16.3.2022

Suhteessa BKT:seen, %



5. Mitkä Pohjois-Savon Vientipolun osa-alueet ovat merkittävimpiä kehittämiskohteita yrityksenne vientiä ajatellen? Valitse kolme tärkeintä.



Mitä olen oppinut kansainvälisestä myynnistä ja liiketoiminnasta?



Eurin tavoite, sitten toimintasuunnitelma ja mittarit, ja koko ajan säännöllistä seurainta. Siinä Fujitsun tiedonhallintaratkaisujen johtaja Ilona Ylinampa resepti menestykseen. Tavoitteiden apuna hänellä on viikkaritietä kukaan – roolinnopitkin, mutta ennen kaikkea henrit.

– Tykkään mitata tavoitteita numeroina, eikä vain muista tuntuksilla. Ilona sanoo.

Ilona on aina kallekmit määrätietoisesti koiht tavoitteita. Niin kuin silloin, kun hän alkoi 14-vuotiaana korottaa numeroitaan sadaksi viisiä myöhemmin esileppitipendin Kanadassa. Täkkäin hän paritymppienä asetti tavoitteekseen taloudellisen pääoman, joka piti olla kasassa 20-vuotiaana. Summa tietyksi kahdeksan vuotta.

– Olen aina nähnyt seuraavan askeleni. En ole työkään pelännyt suoraan olevani kunniamiehenä. Ehkä siten ovat jotkut karvaat ne, mutta työssäni olen se on minusta hyvä muistutus.

Viime vuoden marraskuussa Ilona aloitti kansainvälisen tiimi Fujitsun tiedonhallintaratkaisujen johtajana. Paria kuukautta aiemmin hänet oli valittu Vuoden myynnin johtajaksi.

Kuusi vuotta sitten myynnin johtajaksi on Ilonasta tärkeä, sillä myynnin arvostusta pitää nostaa.

– Meillä on perinteisesti ajateltu, ettei akateemisesti koulutettujen tai ajattelevien kannattaisi tehdä myyntiä, se on perinteisesti ollut miehen laulu. Mutta myynti maksaa meidän kaikkein paljain.

SYNTYNYT MYYJÄKSI
Kaikki yritykset ovat myyjä, Ilona ajattelee.

– Myyntitaitoa tarvitaan, jotta osaa esitellä ideita, löytää ratkaisun ja vaikuttaa.

Ilonan oppivuodet myynnissä alkoivat jo koulukäynnin, kun hän kauppasi ovelta ovelle WWF:n pinnsejä. Työt kaupan kasalla, torinmyyjänä, pr ja promootiossa, Lapiossa matkailuyrityksissä sekä opiskeluaikana Jyväskylän kongressikeskuksessa toivat kokemusta asiakaspuheita ja tavoitteiden esittelyä.

Tavoitteiden näkyminen valitsee ja kauppatieteen opinnoissa Jyväskylän yliopistossa. Hän valmistui vain reitän kolmen vuoden opinnojen jälkeen – siitäkin huolimatta, että silloin odotettiin 20-vuotiaana fiksinä laulu ja ettei lapuista kiittä tyttären ollessa yksivuotias.

Kun muut jähivät, Ilona oli kotona lapsen kanssa ja pinnseillä.

– Opiskeluni meni vähän suorittamiseksi, mutta haluan todistaa, että pärjätin yksin. En silti ajattele, että jouduin hoopumaan mitään.

Ensimmäinen työpaikka amerikkalaisen Autosleek ohjelmaohjelmien maahan tuojalla Future Groupissa oli heti kansainvälinen päällikkötoimisto tehtävä. 21-vuotias Ilona teki kaupanmyyntiä ja partnermanageroitua Suomessa ja toiminut muualla Balilaa maissa.

– Se oli äärimmäisen opettavista. Työ jrekkiporsayrityksen parissa vei suoraan krttaalitakaisin ja strategisen ajattelun ytimen, kun laadittiin tuotesuunnitelmia päämiehen ja partnerien kanssa.

Aloitteessaan myöhemmin digitaalisia laukintaratkaisuja tarjoavan Glonlan myyntijohtajana Ilona oppi, mitä myynti todella tarkoittaa. Suomalainen kaupparyitys taisteli kaupista kansainvälisten it-jättien kanssa. Neljän vuoden aikana yrityksen liikevaihto kolminkertaistui. Ja se avasi toimiston Dubaihin, jonka myyntitiimillä Ilona kävi sparraamassa.

– Maailmalla pitki osuma paikoilla henkseleitä. Jos itse ei kerronasta, tiimissä ja yrityksen osaamisesta, niin luku siitä kerrasta?

SOPIVASTINORTTI
Fujitsussa Ilonan työkiikko kehittyi ohjelmistonsuhtakid ja pilvipalveluihin, jotka edustavat esimerkiksi julkisen sektorin sisäohjelmajärjestelmistä ja paikkatunnusarvoin soffitua suurten finanssitalojen sähköisiin arkistoihin ja CRM-järjestelmiin.

Ilona on aina sovitustunut teknologiaan uteliaasti. Sen hän näkee johtavan juurensä ala-asteen matematiikkaluokasta, jossa insinööri isäyttävänsä laitoi.

– En ole perinteiseen oiretti, mutta minua kiehtoo, mitä kaikkea teknologia voi mahdollistaa.

Ilona kokeili etujoukoissa esimerkiksi kryptovaluutta bitcoineja ja ruokastosten telemistia netissä. Hän on ollut betatestaamassa eri sovelluksia ja it-työ koodaamiseksi 12-vuotiaan tyttärensä kanssa. Ilona nä

”It-ala pelottaa naisia turhaan.”

KASVUNAIKAINEN

OLEN LAMA-AJAN laulu kaikkia johtajia. Ylinampa kuitenkin Suomessa ja lähtönsä aikana erityisesti hankkeen johtajana, kun muutettiin kuseitten 14 vuottaan Japanin teknologian tutkimusta. Kuntatöitä ja kaikki seuraukset nousi senäkin laulu että lähellä uusia päivä työtöiden dokumentoin, mikä on nappuilla alustat muuten ajone. Japanilaisista tanssi on muuttanut ja he kokevat samantyyppisiä muuttamia innostaviksi edellytyksiksi. Tähtien eppien viemään yllä johtajana. Ylinampa on nyt haastatteluhaastattelu, mikä työkenttien. Japanin suurimmassa IT-palveluyrityksessä Fujitsussa.

kiisi it-ala miehuusi paljon enemmän naisia. Väillä hän on aina nainen muuten miehen kanssa palaverissa.

– It-ala pelottaa naisia turhaan. Naisilla on paljon annettavaa, kun rakennamme ihmiskeskistä tietoyhteiskuntaa ja pidämme kaikki mukana kehityksessä.

MIELELLÄN VASTUUSSA
Ilona usuttaa naisia myös hakurituumaan tukevuusnäkökulmista. Keskeisrooppakamarin neuvoston mukaan valitua johtajiksi määrättyä toimijata valitua työskentelytökin toimintajoin, kuten Hiltan ja lokipalvelujen johdossa. Ilona vastaa työnsä yksittäisiä liiketoiminnasta.

– Olen aina työniytty ollu talousvoimassa, se mahdollistaa myös eralla eteneminen. Elätkä kielelläni mitään ei kukaan ole, mutta niistä noustaan harvoin toimintajohtajaksi.

Fujitsussa Ilona johtaa yli sadan ihmisen yksikköä sekä Suomessa että Virossa. Hän tekee töitänsä alustalleen asennusmyyntiä kyselytyötehtävistä ja kehitysoivista.

– Haluan nostaa työtöitä ja saada toiset loitamaan. Ensin täytyy kuitenkin tietää, mikä onni onni onni.

Motivointitaitoja tarvitaan, kun liikekaltotavoitteita aletaan kuroa jokaisen vuoden alustavalleen.

Ilonan omm sparraaja löytyi kotia: finanssialalla työskentelevän puolison kanssa Käydään usein keskusteluja keittiön pöydän ääressä. Disperbe, matkustelu ja konsertit pitävät huolta, että elämänsä on muuttakin kuin työ ja seuravat tavoitteet.

Valka toki nekin ovat tärkeät.

– Totta kai nautin on, jos mielestäni pitkän tahtitimen suunnittelua, mitä haluan go tai 20-vuotiaana, Ilona lymylyhe.

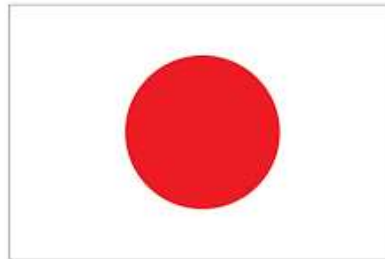


Why Information Management Matters and Introducing Fujitsu's Talents



Case Jyväskylän yliopiston tutkimuskeskus

- Vientiliiketoimintasuunnitelman laatiminen ja markkinatutkimus paikallisen päiväkotiyrityksen viennistä Japaniin.
- Opit:
 - Kulttuurin tuntemuksen merkitys
 - Akateemisen ja julkisen sektorin hyödyntäminen tausta- ja markkinatutkimuksissa



Case Future Group

- Antero Asunmaa perustanut 1987 → nyt Suomen 313. isoin yritys
- Kasvanut orgaanisesti kv myynnillä (Länsi- ja Etelä-Eurooppa) ja yrityskaupoilla: Suomi, Ruotsi, Tanska, Slovakia.
- Toimintaa yli 25 maassa. Toimistot 8 maassa ja toiminta virtuaalitiimeissä.
- Voimakas fokus digitalisaatioon ja toimintojen automaatioon.

30-VUOTIAS PERHEYRITYS FUTURE GROUP KANSAINVÄLISTYY JA KASVAA

Lisätty 25.05.2017

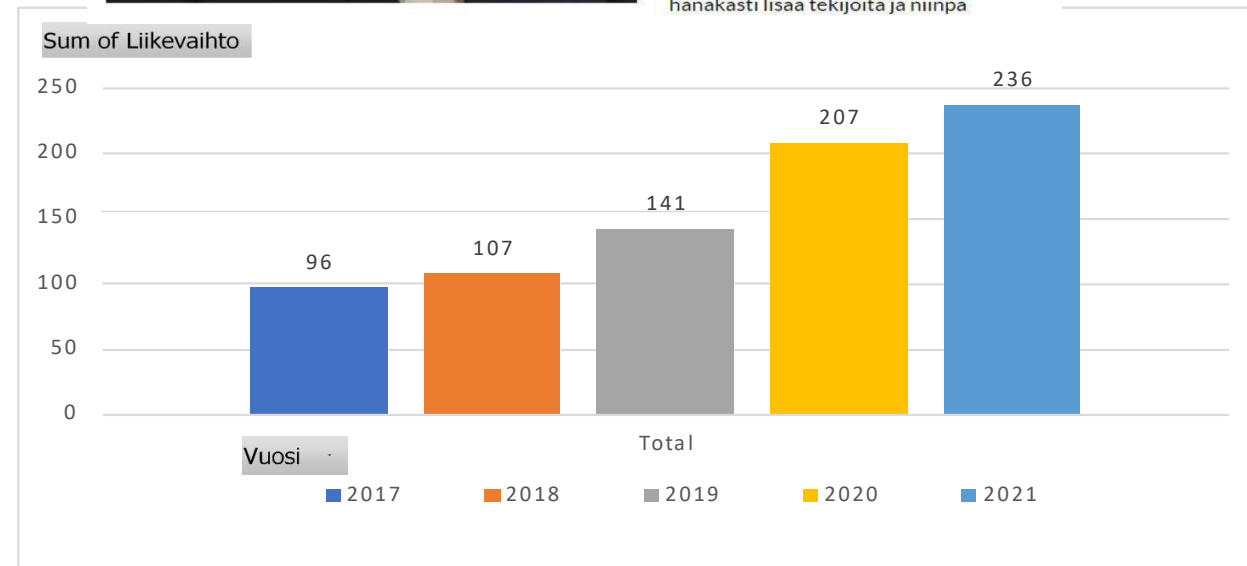
YRITYSTARINAT



Kuva: Future Group on yrityskauppojen myötä luopunut perinteisistä maakohtaisista organisaatioista ja nykyisin tiimeissä on jäseniä useammasta eri maasta. "Tämä parantaa tiedon kulkua ja myös hitsaa henkilökuntaa yhteen kansainvälisellä tasolla", kertoo Antero Asunmaa, Future Groupin hallituksen puheenjohtaja.

YRITYKSEN ALKUTAIVAL

1980-luvulla valmistunut tietojenkäsittelyn opiskelija Antero Asunmaa tunsii jo opiskeluaikana paloa yrittäjyyteen, mutta 80-luvun IT-alan buumi sai vanhat yritykset rekrytoimaan hanakasti lisää tekijöitä ja niinpä



Case Clodia

- **Triplasi liikevaihdon** orgaanisesti ja kannattavasti
- Nousi Suomen **markkinajohtajaksi**
- Rekrytoin ja loin **yritysmyyntitiimit** tyhjästä
- Avattiin **toimisto Lähi-Itään Dubaihin**
- Laajennuttiin **kansainvälisille markkinoille**
- Saimme merkittävän määrän asiakkaita mm. TietoEvy, KPMG, Pöyry/Afry, Caverion jne.
- Lähes **tuplattiin henkilöstö**
- **Laajennettiin tarjoamaa** 2 tuotteesta kokonaiseen Suite-ohjelmistoperheeseen
- **Uusittiin Hansel-puitesopimus** (arvo +10M €)
- Hankintojen volyyymi Clodian kautta **+ 28 miljardia vuodessa**
- Myytiin 2021 **norjalaiselle pörssiyhtiölle** 102.5M € (11.5 x ARR-jatkuva vuosilaskutus)

osto&logistiikka

HANKINTA TOIMITUSKETJUT KULJETUKSET SISÄLOGISTIIKKA TEKNOLOGIA LE

Clodia Radius

Clodian hankintaratkaisu Tanskan Radiukselle

Tanskan suurin sähköverkkoyhtiö osti suomalaisyhtiön hankintajärjestelmän.

Uutinen

Clodia sai Hanselin yli 10 miljoonan diilin – miljardien hankintoja

TIVI 16.9.2020 11:42 DIGITALOUS JULKISEN HALLINNON ICT LAKI JA OIKEUS

SEED Group Announces Partnership with Clodia to Bring Innovative 2nd Generation Procurement Solutions to the Public and Private Sectors in UAE



Oppini kansainvälisestä myynnistä

- **Rohkeus** kansainvälisille markkinoille. Uskalla **kasvattaa junioreista** osaajia.
- **Fokuksen merkitys**: 2-3 maata ja/tai toimialaa kerralla. Mitkä ovat ensisijaiset kohderyhmäsi?
- **Referenssien merkitys**: käytä vastaavia kotimaisia, kunnes saat kansainvälisiä.
- **Paikallisuuden korostaminen**: kumppani/agentti, poste restante, toimisto, paikallinen puhelinnumero tms. → Olet aidosti läsnä.
- **Kulttuurin tuntemus**: monissa maissa Teams-palaveri ei toimi, vaan on jopa loukkaavaa.
- **Ovien avaus**: Anna Business Finlandin, järjestöjen tms. avata sinulle verkostoja. Hyödynnä **Finnveran, pankkien ja lakitoimistojen asiantuntemus**.
- Alan tapahtumat ja verkostot toimivat myös hyvin. Verkostoidu uusiin ja muista iltatilaisuudet!
- Hyvien ja aktiivisten **kumppaneiden merkitys**
 - **Älä luota liikaa**, vaan vaadi prepaymentia tarvittaessa

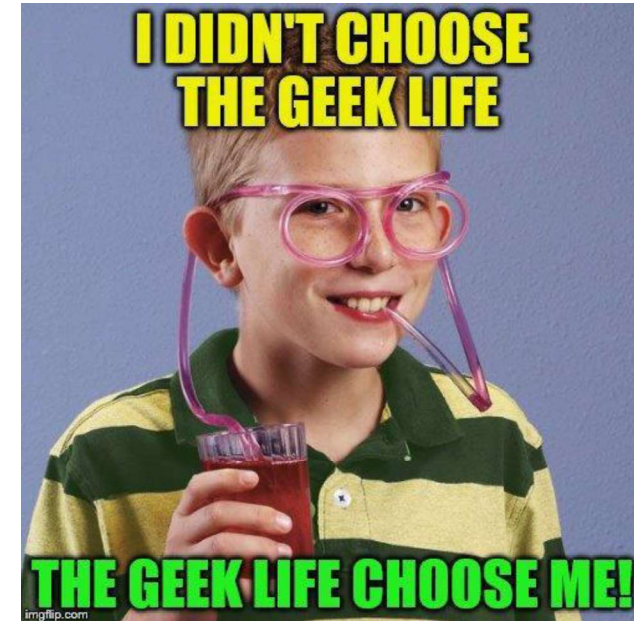
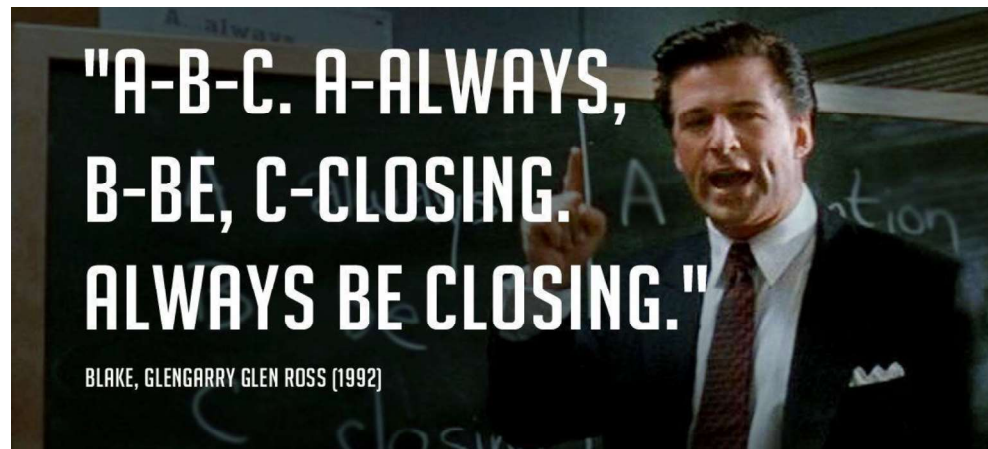


DO'S

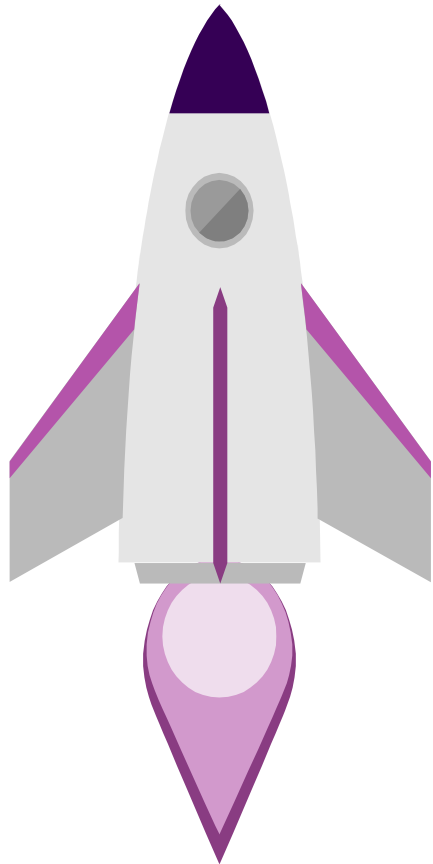


DON'TS

Mitä kansainvälinen myynti vaatii?



Mitä muistaa kansainvälisessä myynnissä?



01

Alignment
with Sales
&
Marketing

Mutual
targets
Marketing
automatisati
on

02

Partnership
& Trust

Aiming for
win-win
situation and
trust

03

Be
Available

Serve your
customers in
the channel
they wish

04

Transformation
of Sales

More business
consulting than
sales. Be
hungry and
open
for more. Const
ant learning

**There Is No 'Sales Organization' → Everyone Is
In Sales**

Customers are more
DEMANDING
and connected than ever.



According to Microsoft, 59% of customers had higher expectations to customer service in 2019 than in 2017.

59% also have used 3 or more different channels to contact companies.

Source: [Microsoft \(2019\)](#)

**Tärkeintä –
älä ylitee ja ylisuunnittele. Muista tasapaino
strategisen suunnittelun ja toiminnan välillä!**





The most dangerous phrase
in the language is

**WE'VE ALWAYS DONE IT
THIS WAY.**

– Rear Admiral Grace Murray Hopper



Kiitos ja rikotaan yhdessä uusia ennätyksiä!

Otan mielelläni **palautetta** ja **verkostoidutaan** myös:

Ilona Ylinampa

Varatoimitusjohtaja Fujitsu 1.8 alkaen.

@ilonaylinampa

+358443636731

ilona.ylinampa@gmail.com

