

JPH Strategies – Myynnin kehityksen strateginen kumppani

Autan yrityksiä kasvamaan kehittämällä myyntiä **strategisesti ja käytännönläheisesti**. Tyypillisiä tilanteita, joista asiakkaani hyötyvät:

- Yrityksellä ei ole vielä omaa myyntijohtajaa, mutta tarvitaan **kokeneen johtajan näkemys**
- Myyntistrategia tai asiakaskohdentaminen kaipaavat **selkeyttä ja fokusta**
- Myyntiprosessit eivät skaalaudu ja tarvitaan **tehokkaampaa tekemistä**
- Johto kaipaa **ulkopuolista sparrausta ja konkreettista tukea** kaupalliseen kehittämiseen

Palveluni

- **Interim Sales Leadership**
Väliaikainen myyntijohtaja, joka tuo fokusta, selkeyttä ja mitattavia tuloksia
- **Sales Strategy & Enablement**
Myyntistrategiat, arvolupaukset ja prosessit, jotka tukevat yrityksen kasvua
- **Assessment-työkalut**
Myynnin nykytila-analyysi ja konkreettinen kehityssuunnitelma
- **Commercial Advisor -malli**
Kevyt ja joustava kuukausimalli: kaupallinen neuvonantaja yrityksen arjessa

Miksi JPH Strategies?

- **20+ vuoden kokemus** myynnin ja asiakkuuksien johtamisesta usealla eri toimialalla
- Kokemus **myyntitiimien rakentamisesta ja johtamisesta**
- Useita onnistuneita **segmentti- ja asiakasstrategioita**, jotka ovat kasvattaneet liikevaihtoa
- Yrittäjänä 12/2024 alkaen toteuttanut mm.:
 - 2 laajaa myyntistrategiaprojektia
 - CRM-kehitysprojekteja
 - Kaupallista neuvonantoa useille kasvuyrityksille

"Ymmärrä – kehitä – kasva."