

KULMIA + **Witted**

Hyvin johdettu projektimyynti on kilpailuetu

20.11.2025



Mikko Kontsas
Business Unit Director, AI&Data
Witted



Timo Ylikangas
Seniorikonsultti
Kulmia Group



Jan Kajander
Konsulttijohtaja
Kulmia Group

MIKKO KONTASAS

- **Business Unit Director, Witted AI & Data**

- +20 vuotta erilaisia johtavia rooleja datan, analytiikan ja tekoälyn parissa
- Sparrannut satoja yritysjohtajia datan hyödyntämisessä liiketoiminnassa
- Useita aikaisempia rooleja myyntijohdossa ja liiketoimintajohdossa

- **Witted pähkinäkuoressa**

- Perustettu 2016 Helsingissä
- Listattu NASDAQ First Northiin 2022
- Liikevaihto 54 MEUR 2024, ~400 konsulttia
- Toimintaa Suomessa, Norjassa, Ruotsissa ja USAssa
- ~3500 konsultin verkosto

Witted





Mikko Kontsas
Business Unit Director, AI&Data
Witted



Timo Ylikangas
Seniorikonsultti
Kulmia Group



Jan Kajander
Konsulttijohtaja
Kulmia Group

Webinaarin teemat

- ◆ Asiakasymmärrys ja sitoutuminen asiakkuuden tavoitteisiin
- ◆ Kenen vastuulla on yhteinen toimintatapa?
- ◆ ”Bonukseni on kiinni tästä kaupasta!”

Tilannekuva – onnistumisen haasteet

Projektia ei katsota
asiakkuuden
elinkaaren
näkökulmasta

Ristiriitaiset myynnin
tavoitteet ja epäselvät
roolit sekä
toimintatavat

Kaikki kaupat on
pakko voittaa

Asiakasymmärrys ja sitoutuminen asiakkuuden tavoitteisiin



Asiakasyrityksen ja asiakkuuden elinkaari

Projekti

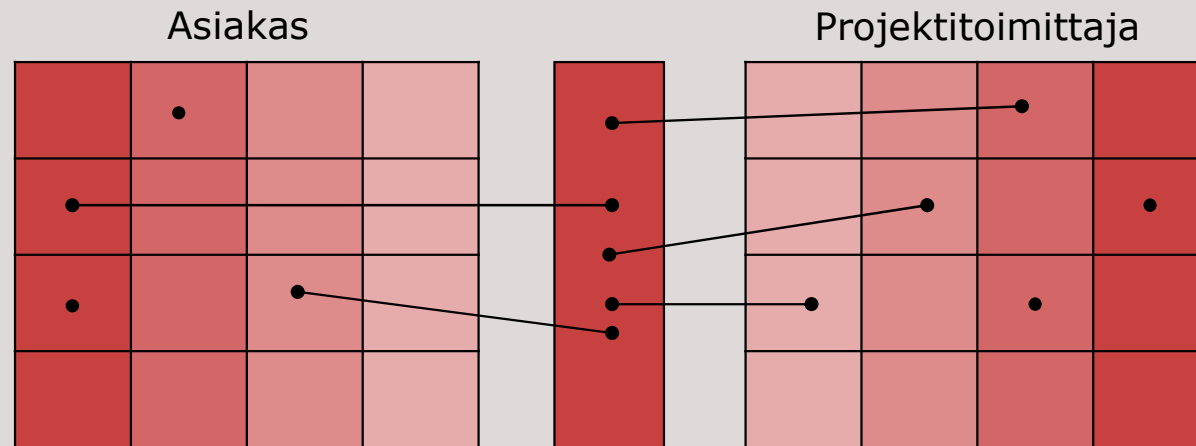
Palvelu

Projektimyynti

Projekti?

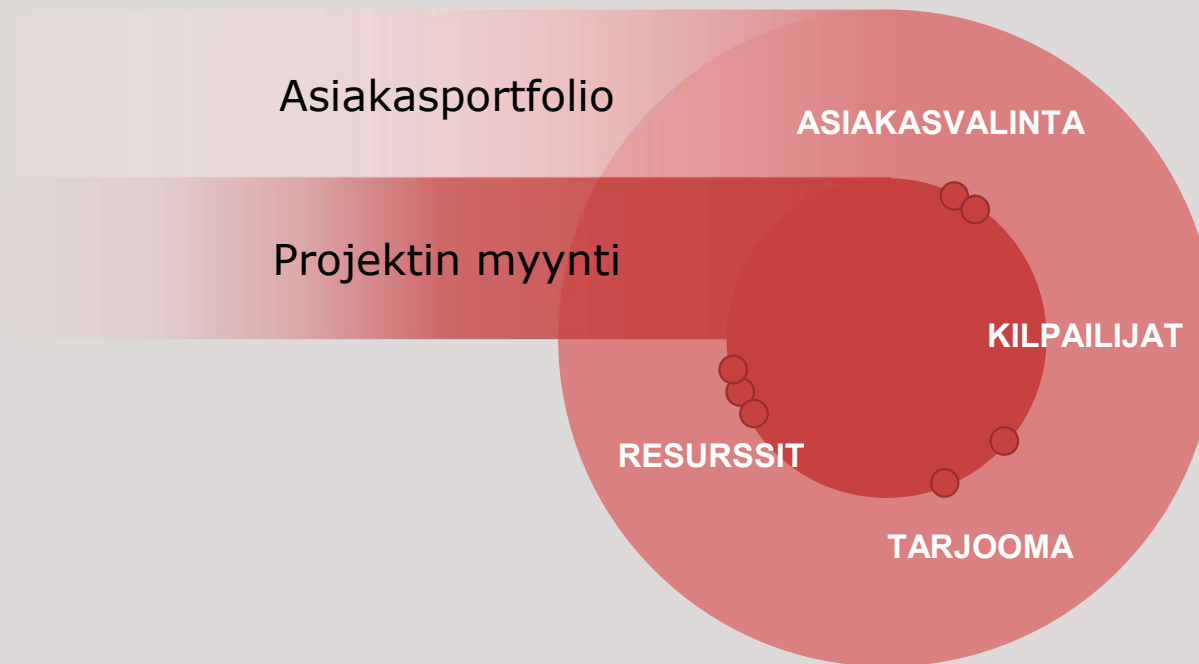
Palvelu?

Kenen vastuulla on yhteinen toimintatapa?



Erilaisia toimintatapoja, tavoitteita, rooleja ja kulttuuria

”Bonukseni on kiinni tästä kaupasta!”



KULMIA + Witted

Kysymyksiä

KULMIA + Witted

Kiitos