



KASVUA VIENNISTÄ

MYÖS POIKKEUSOLOISSA KESKIVIKKONA 11.11. KLO 9:00 – 11:15

OHJELMA

9:00 - 9:05

Tilaisuuden avaus ja Team Finland -terveiset

Carita Vastinesluoma, Team Finland -koordinaattori, Satakunnan ELY-keskus

9:05 - 9:55

Digitaalisuus yritysten kansainvälisyyden vauhdittajana

Tommi Mahlamäki, yliopistonlehtori, Tampereen yliopisto

Sini Jokiniemi, myynnin yliopettaja, Tampereen ammattikorkeakoulu

9:55 - 10:20

Saksan markkinoiden näkymät ja mahdollisuudet suomalaisille yrityksille

Helmi-Nelli Körkkö, advisor, Business Finland, Berliini

10:20 - 10:45

Yrityscase Wolt "Wolt in Germany"

Kuulemme miten Woltin laajentaminen Saksaan on alkanut.

Tony Honkanen, Head of Expansion & Interim General Manager, Germany



10:45 - 11:15

Vientikaupan kasvattaminen rahoituksen keinoin

Jari Ihamäki, Rahoituspäällikkö, Finnvera Oyj.

Tommi Mahlamäki

*University Lecturer, Dr.Tech., MBA, MSc,
Tampereen yliopisto*



Digitaalisia myyntityökaluja B2B-ympäristössä tutkinut Tommi Mahlamäki (Tkt) toimii yliopistonlehtorina Tampereen yliopiston tuotantotalouden yksikössä. Hänellä on vahva näkemys B2B-myyntin ja markkinoinnin alueelta niin tutkimuksesta kuin opetuksesta. Hän toimi projektipäällikkönä digitaalisia myyntikonfiguraattoreita tutkineessa Business Finland rahoitteisessa Devenio-hankkeessa sekä nykyään työpakettivastaavana digitaalista myyntiä tutkivassa Robins-hankkeessa. Mahlamäki on urallaan julkaissut yli 30 vertaisarvioitua artikkelia. Mahlamäellä on vahva kansainvälinen kokemus, hän on suorittanut yhdysvalloissa MBA-tutkinnon ja on väitöksensä jälkeen ollut kahdesti kansainvälissä tutkijavaihdossa.

Helmi-Nelli Körkkö

Advisor at Business Finland, Ph.D.



FT Helmi-Nelli Körkkö työskentelee viennin asiantuntijana Business Finlandin Berliinin toimistolla. Körkkö on asunut Berliinissä vuodesta 2010 lähtien ja toiminut vientihankkeissa niin tieteen, kulttuurin kuin kaupan alalla. Nykyisessä työssään Körkkö tukee suomalaisia yrityksiä Saksan markkinaan ja vientiin liittyvissä kysymyksissä fokuosituen mm. kuluttajaliiketoimintaan ja energia-alaan.

Tony Honkanen

*Head of Expansion & Interim
General Manager, Germany*



Tony Honkanen on ollut Woltilla viisi vuotta erityisesti vastatun yrityksen laajentumisesta eri maihin. Tällä hetkellä hän johtaa Saksan liiketoimintaa.

Sini Jokiniemi

*Myynnin yliopettaja,
Tampereen ammattikorkeakoulu*



Sini Jokiniemi (KTT, Certified Business Coach) toimii myynnin vuorovaikutuksen yliopettajana Tampereen ammattikorkeakoulussa. Jokiniemi tutkii digitaalisen transformaation vauhdittamaa B2B-myyntin muutosta sekä Tampereen korkeakouluuyhteisön Robins-hankkeessa että Tampereen ammattikorkeakoulun Myynnin tutkimusryhmän jäsenenä. Hänellä on myös yli kymmenen vuoden työkokemustausta finanssialalta konsernitason CRM- ja HRD -kehittämistehtävistä. Jokiniemi toimi vuonna 2019 neljän kuukauden ajan vierailevana tutkijana Japanissa tekemässä haastatteluja japanilaisten B2B-yritysten välisistä vuorovaikutuskäytännöistä, isäntäyliopistona Hiroshima University of Economics.

Jari Ihamäki

Rahoituspäällikkö, Finnvera Oyj.



Jari Ihamäki (KTM) on toiminut yli kymmenen vuotta rahoituksen parissa hoitaen sekä kotimaan että vientikaupan rahoitusta pk- ja suurten yritysten kanssa. Lisäksi hän on viime vuosina neuvonut ja kouluttanut pk-yrityksiä vientikaupan rahoituksessa ja miten rahoituksen avulla voidaan turvata omaa asemaa luottotappioiden varalta ja tarjota asiakkaille kilpailukykyisemmät maksuehdot kaupoissa. Korona-viruksen tuoman epävarmuuden seurauksena Finnveran takuiden kysyntä ja neuvontatarve on kasvanut etenkin läntisten teollisuusmaiden mm. Saksan osalta.