Lauri Nieminen

KEY ACCOUNT MANAGER TEKOÄLYN AIKAKAUDELLA

Helsinki · +358 40 595 1596 · lauri.o.nieminen@outlook.com · linkedin.com/in/lauri-nieminen · laurinieminen.com

Profiili

Key account manager ja enterprise-SaaS-myyjä, jolla on yli 10 vuoden kokemus B2B-myynnistä ja kuusi vuotta paikallisen haun, listausten ja AI-hakunäkyvyyden myynnistä Suomen suurimmille monitoimipaikkaisille brändeille. Olen myynyt saman ongelman markkinan molemmissa päissä, yhden toimipisteen yrityksistä yli 400 toimipisteen ketjuihin. Myyn CIO:ille, CMO:ille ja digijohtajille, rakennan myynnin taakse GTM-mallin (ICP:t, pelikirjat, signaalit) ja teen omat AI- ja datatyökaluni, jotta tulos on toistettavissa. Myynti, markkinointi ja teknologia samassa ihmisessä. Avoin Key Account -tehtävälle kasvavassa B2B SaaS -yrityksessä tammikuusta 2027 alkaen, Suomessa, Pohjoismaissa tai kansainvälisesti.

#1 Koko yhtiön paras myyjä liikevaihdolla, Fonecta 2023	**130 %** Kiintiöstä 2023 · 101 % (2024) · 103 % (2025)	**100 k€+** Korkeakatteisia SaaS-kauppoja Suomen suurimpien brändien kanssa	**<1 %** Vuotuinen asiakaspoistuma enterprise-segmentissä

Työkokemus

Enterprise GTM Lead

05/2026–2026

Fonecta Oy · Account Director -roolin rinnalla

- Lyhensin enterprise-myynnin myyntisyklin 6–12 kuukaudesta 3–8 viikkoon ICP-pohjaisella kohdentamisella ja selkeillä ostotriggereillä.
- Määrittelin ICP:t myynnin ja tuotteen johdon kanssa ja rakensin myynnin pelikirjat jokaiselle segmentille.
- Rakensin asiakkuudenhoidon pelikirjan: käyttöönoton jälkeiset vaiheet, laajentumistriggerit ja riskisignaalit.
- Toin markkinoille uusia AI-näkyvyystuotteita: positiointi, arvoviestintä ja myynnin tuki C-tason keskusteluihin.
- Toimin sisäisenä sparraajana myynnin, markkinoinnin ja asiakkuudenhoidon rajapinnassa.
- Toin asiakas- ja markkinapalautteen tuotteen prioriteetteihin ja raportoin kaupalliset mittarit johdolle.

Account Director, Enterprise

10/2023–2026

Fonecta Oy · Suomen Top 200 -monitoimipaikkaiset yritykset

- Konsultatiivista SaaS-myyntiä (listausten hallinta, paikallinen haku ja AI-hakunäkyvyys: Yext Listings, Reviews, Analytics, Scout) CIO:ille, CMO:ille ja digijohtajille.
- Koko asiakkuuden elinkaari: uudet enterprise-asiakkaat, kuusinumeroiset kaupat, käyttöönotto ja strategisten asiakkuuksien kasvu.
- Rakensin laajentumis- ja ristiinmyynnin mallit, jotka skaalautuivat koko tiimille.
- Voitin Alkon 360 myymälän julkisen kilpailutuksen noin neljässä kuukaudessa.
- Käänsin lähdössä olleen RengasCenterin: näkyvyys yli +100 %, arvostelut +30 % ja julkinen referenssi.
- Käytännön kokemusta integraatioista (SSO, SCIM, rajapinnat) ja datavirroista; vastasin SCIM/SSO-ratkaisun sisäisestä läpiviennistä.
- Rakensin yhdessä BigQuery → Supermetrics → AI -putken, jonka laajensin myöhemmin listausdataan MCP:n ja Clauden kautta. Tuntien analyysi vie nyt minuutteja.
- Säännöllinen puhuja koulutuksissa ja asiakastilaisuuksissa suomeksi ja englanniksi. Kiintiö 130 % / 101 % / 103 % (2023–2025).

Key Account Manager
11/2022–10/2023

Fonecta Oy

- Avainasiakkuudet ja ratkaisumyynti data- ja hakunäkyvyysprojekteissa.
- Fonectan paras myyjä liikevaihdolla 2023, vuonna jolloin Fonecta valittiin Suomen parhaaksi myyntiorganisaatioksi.

Account Manager · Account Specialist
02/2020–11/2022

Fonecta Oy

- Myin SaaS-palveluita, Google Adsia, LinkedIn Adsia ja hakukoneoptimointia. Kasvatin Fonectan LinkedIn-maakumppanuuden kautta useita Suomen suurimmista LinkedIn-mainostileistä.
- Englanninkieliset koulutukset, asiakaspalvelu ja tarjoukset kansainvälisille asiakkaille.

Sales Executive · Sales Representative
06/2016–02/2020

Bookers Group Oy

- Tiivistahtista B2B-outbound-myyntiä ja tapaamisten buukkausta, satoja tapaamisia kuukaudessa; tiiminvetäjä ja uusien myyjien kouluttaja.

Sales Representative
02/2015–06/2016

Talking People Finland Oy

- B2C-puhelinmyyntiä; tiiminvetäjä.

AI-native-työtapa

SYÖTE	AI TEKEE	MINÄ TEEN
Palaverilitteroinnit, kontekstikirjasto, myynnin pelikirja, CRM-data, Google- ja listausdata, LinkedIn-profiilit	Palaverivalmistelut ja yhteenvedot, ehdotukset, auditoinnit ja analyysit, laajentumistriggerit, profiilianalyysit, 5×5-kontaktointi	Muokkaan ja päätän, vedän palaverit, rakennan suhteet, suljen kaupat

Osaaminen

Go-to-Market · Enterprise SaaS Sales · Key Account Management · Value Selling · Product Marketing · Sales Enablement · Local SEO · AI Search / GEO · Yext · BigQuery · Supermetrics · Claude & MCP · GA4 · APIs, SSO & SCIM

Koulutus ja sertifikaatit

Mercuria Business School, 2016–2018
Elements of AI, Helsingin yliopisto
14 BrightLocal SEO -sertifikaattia
3 LinkedIn-markkinoinnin sertifikaattia

Kielet

Suomi (äidinkieli) · englanti (erinomainen) · ruotsi (tyydyttävä)

Vapaa-aika

Maratonit, Ironman, padel ja AI-sivuprojektit.