

Columbia Road teknologiajätti Salesforcen viralliseksi kumppaniksi – konsulttitalo tarjoaa ensimmäisenä Suomessa jatkuvaa strategista digimyyntin konsultointia Salesforcen asiakkaille

Pohjoismaiden johtava digitaaliseen myyntiin erikoistunut konsulttiyhtiö [Columbia Road](#) on aloittanut virallisena Salesforce-partnerina. Tavoitteena on auttaa Salesforcea käyttäviä asiakkaita digitaalisen myynnin transformaatioissa kaikissa asiakaspolun kosketuspisteissä.

Columbia Road on ensimmäinen suomalainen Salesforce-konsulttitalo, joka auttaa asiakasyrityksiä muun muassa verkkokaupan rakentamisessa ja jatkuvan myynnin kehittämisessä.

Erilainen, välittömään liiketoiminnan vaikutukseen ja asiakaskokemuksen kehittämiseen keskittyvä lähestymistapa tukea Salesforcea käyttäviä yrityksiä on herättänyt kiinnostusta myös alan huippuosaajien keskuudessa.

“Yhä useampi yritys on nähnyt Salesforcen edut digitalisoida myyntiä, markkinointia ja asiakaskokemusta. Tällöin kasvaa myös tarve Columbia Roadin kaltaisille kumppaneille, joilla on vahva kokemus ja näytöt tuloksellisen ja jatkuvan digitaalisen myynnin tekemisestä”, kertoo Salesforcen Suomen maajohtaja **Sami Lampinen**.

CRM-ratkaisuista tunnetuksi tullut teknologiajätti Salesforce on viime aikoina panostanut erityisesti kuluttaja-asiakasrajapinnan ratkaisujen kehittämiseen perinteisten B2B-myyntin sekä asiakaspalvelun ratkaisujen lisäksi.

“Työkalut myynnin digitaaliselle transformaatiolle ovat monella yrityksellä olemassa, mutta palaset pitää laittaa palvelemaan myynnin ja asiakaspohjan jatkuvaa kasvua. Näin alkuvaiheessa tehdyt isommat kehitysprojektit ja teknologiainvestoinnit saadaan tuottamaan pitkällä juoksulla arvoa yrityksille ja loppuasiakkaille. Tässä työssä Columbia Road on Suomessa uniikissa asemassa Salesforcen ekosysteemissä”, kertoo **Pirkka Kaijanen**, Managing Consultant Columbia Roadilta.

Columbia Roadin uusimpia Salesforce-asiakkaita ovat muun muassa **Varma**, **Bluefors** ja **Valokuitunen**. Yritys etsii myös jatkuvasti uusia Salesforce-konsultteja joukkoonsa.

--

[Kuvapankki](#)

Yhteystiedot:

Pirkka Kaijanen, Managing Partner
pirkka.kaijanen@columbiaroad.com
040 801 8963



Columbia Road on Pohjoismaiden johtava digitaaliseen myyntiin erikoistunut konsulttiyhtiö, joka tarjoaa asiakkailleen kokonaisvaltaista myynnin optimointia ja automatisointia asiakashankinnasta digitaalisten kanavien kehittämiseen ja asiakkuuksien kasvattamiseen. Futurice-konserniin kuuluva yhtiö on kasvanut keskimäärin 70 %:n vuosivauhtia ja työllistää tällä hetkellä 100 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa. Sen asiakkaita ovat sekä kuluttaja- että B2B-yritykset, kuten Marimekko, Varma ja Lassila & Tikanoja.