

## Columbia Roadin liikevaihto kasvoi 26 % viime vuonna – viisivuotias konsulttitalo auttaa yrityksiä myynnin digitaalisessa transformaatiossa

Futuricen tytäryhtiö, digitaalisen myynnin konsulttitalo Columbia Roadin viisivuotinen taival jatkui viime vuonna nousujohteisena. Liikevaihto Suomessa nousi **11,2 miljoonaan euroon** (+26 %) liikevoiton ollessa 18 %. Uusina asiakkaina aloittivat esimerkiksi Varma, Framery, Helsingin Kaupunki, Valokuitunen, Kamux ja Compensate.

*“Olemme huomanneet, että korona on herättänyt paitsi B2C-toimijat, erityisesti myös B2B-yritykset nopeasti digitalisoimaan myyntiään. Yleisellä tasolla voidaan puhua myynnin digitaalisesta transformaatiosta muun muassa digitaalisen markkinoinnin ja verkkokaupan avulla”,* kertoo **Sirkka-Liisa Rotinen**, joka vastaa Columbia Roadin liiketoiminnasta Suomessa ja Ruotsissa.

Tavoitteena on jatkaa kannattavaa kasvua auttamalla asiakkaita B2B- ja B2C-myyntin kehittämisessä digitaalisissa kanavissa, ja tehdä suomalaisista maailman parhaita digitaalisessa myynnissä. Vuoden 2025 liikevaihtotavoitteeksi on Columbia Roadilla asetettu jo yli 30 miljoonaa euroa.

Columbia Road on onnistunut luomaan ainutlaatuisen organisaatiokulttuurin, joka on hiljattain palkittu myös Tunto-palvelussa parhaat kollegat ja työyhteisö -kategoriassa. Tuntoa on kutsuttu työpaikkojen TripAdvisoriksi.



*“Yli 120 hengen organisaatiomme antaa työntekijöilleen vapauden tehdä päätöksiä omasta työstään ja mahdollisuuden kehittää osaamistaan mielenkiintoisten projektien parissa alan parhaiden tekijöiden kanssa. Olemme koronavuonna panostaneet erityisesti työntekijöiden hyvinvointiin muun muassa toimittamalla koteihin työkaluja etätyöskentelyyn ja tarjoamalla matalankynnyksen mielenterveyspalveluita”, jatkaa Rotinen.*

Kaikille Columbia Roadin työntekijöille tarjotaan mahdollisuutta tulla yrityksen omistajaksi. Viimeisin osakkeiden merkintäkierros päättyi viime vuoden lopussa. Nyt jopa puolet työntekijöistä on yrityksen omistajia.

Lisäksi myös Columbia Roadin vuosibonusmalli on tasavertainen työntekijöiden kesken. Kaikilla on mahdollisuus samansuuruiseen tavoitepalkkioon tehtävästä riippumatta. Viime vuonna jaettu vuosibonuspotti oli yhteensä lähes 500 000 euroa.

[Kuvapankki](#)

#### **Yhteystiedot:**

Sirkka-Liisa Rotinen, konsernijohtaja  
Columbia Road Group  
sirkka-liisa.rotinen@columbiaroad.com  
050 3453 209

## Columbia Road

*Columbia Road on Pohjoismaiden johtava digitaaliseen myyntiin erikoistunut teknologiakonsultointiyhtiö. Yritys tarjoaa asiakkailleen myynnin optimointia ja automatisointia kokonaisvaltaisesti: asiakashankinnasta digitaalisten myyntikanavien tekniseen rakentamiseen ja kehittämiseen sekä asiakkuuksien kasvattamiseen. Futurice-konserniin kuuluva yhtiö on kasvanut keskimäärin 70% vuosivauhtia ja työllistää tällä hetkellä yli 120 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa. Sen asiakkaita ovat sekä kuluttaja- että B2B-yritykset kuten Marimekko, SAS ja Lassila & Tikanoja.*