

Digitaalisen myynnin konsulttitalo Columbia Roadin liikevaihto nousi jo 15 miljoonaan euroon – yli 50 uutta työntekijää perehdytettiin viime vuonna

Columbia Roadin viime vuoden kokonaisliikevaihto nousi jo 15 miljoonaan euroon. Suomessa liikevaihto kasvoi vuoden takaisesta 20 % päätyen lähes 13,5 miljoonaan. Ruotsissa liiketoiminta kasvoi yli 66 %. Uusina asiakkaina aloittivat muun muassa Fortum, L’Oreal, Wolt, Happy Socks ja Kotipizza.

“Columbia Roadin digitaalisen myynnin palveluiden kysyntä on jatkanut kasvuaan myös poikkeusoloissa, mikä on puolestaan mahdollistanut merkittävän henkilömäärän kasvun viime vuonna”, kertoo Columbia Roadin toimitusjohtaja **Sirkka-Liisa Rotinen**.

Viime vuonna uusia työntekijöitä aloitti 52 eli keskimäärin yksi viikossa. Etätyöaika on vaikuttanut monikansallisessa yrityksessä myös uusien työntekijöiden perehdytykseen. Columbia Roadilla perehdytys nähdään tärkeänä, yhteisöllisyyttä rakentavana ja työntekijöiden hyvinvointia tukevana prosessina, johon on panostettu merkittävästi.

Columbia Roadin uudet työntekijät ovat itse saaneet valita, haluavatko pitää ensimmäisen viikon perehdytysjakson toimistolla vai etänä.

“Myös etätyön aikaan on mahdollista vahvistaa yhteisöön kuuluvuutta, mutta se vaatii aikaa, suunnitelmallisuutta ja proaktiivista kommunikointia. Voimme säilyttää lämpimän tunteen, vaikkamme olekaan ehkä niin spontaaneja. Suunnittelemme tietoisesti uusien työntekijöiden aloitukset niin, että he pääsevät perehtymään muutaman muun aloittavan kanssa ja nämä kohtaamiset rakentavat yhteisöllisyyttä. Kaikki uudet työntekijät ovat valinneet olla varsinaisen perehdytysjakson toimistolla, mikä kertoo halusta olla läheisessä vuorovaikutuksessa uusien kollegoiden kanssa ensimmäisten työviikkojen ajan. Haluamme myös tulevaisuudessa painottaa lähiperehdytystä”, kertoo HR-päällikkö **Sally Pett**.

Perinteisen muutaman päivän perehdytyksen sijaan Columbia Roadin perehdytysmatka jatkuu koko ensimmäisen työssäolovuoden ajan, ja siinä korostetaan tutustumisen, avoimuuden ja rehellisyyden lisäksi myös tiedon oikea-aikaista oppimista. Perehtymistä tuetaan myös

esimerkiksi 1-on-1-tapaamisilla nimetyn, rekrytoinnissa mukana olleen henkilön kanssa, jolloin rekrytoinnissa syntyneiden odotusten seuranta on myös sujuvampaa. Uudet työntekijät osallistuvat myös usein sisäisiin tapahtumiin ennen virallista työsuhteen aloitusta.

Columbia Road näkee paljon potentiaalia pohjoismaisten yritysten myynnin kehittämisessä. Yritys on laajentanut myös Tampereelle tänä vuonna, jossa toimintaa on tarkoitus laajentaa ohjelmistokehittäjien, käyttöliittymäsuunnittelijoiden sekä markkinointiteknologiaosaajien rekrytoinnilla.

Columbia Road Groupin viime vuoden luvut:

- Liikevaihto 15,04 M€ (+26 % vuodesta 2020)
 - Suomi: 13,44 M€ (+20 %)
 - Ruotsi: 2,09 M€ (+66 %)
- Suomen liikevoittoprosentti oli 16.

Kuvapankki

Yhteystiedot:

Sirkka-Liisa Rotinen, toimitusjohtaja
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 140 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa. Sen asiakkaita ovat sekä kuluttaja- että B2B-yritykset, kuten Fortum, Elisa ja Framery.