

Futuricen tytäryhtiö Columbia Road laajentaa Tampereelle

Pohjoismaiden johtava digitaaliseen myyntiin erikoistunut teknologiakonsultointiyhtiö [Columbia Road](#) on laajentamassa toimintaansa Tampereelle. Yritys näkee Pirkanmaalla kasvumahdollisuuksia erityisesti B2B-sektorilla, jossa on paljon potentiaalia digitaalisten myyntikanavien rakentamisessa ja myynnin kasvattamisessa. Yrityksen Tampereen-tiimiä on hiljattain alettu rakentaa, ja sen oletetaan kasvavan 15 uudella osaajalla kuluvan vuoden aikana.

Futurice-konserniin kuuluva Columbia Road on kasvanut keskimäärin 70 prosentin vuosivauhtia ja työllistää tällä hetkellä yli 140 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa. Organisaatio tunnetaan erittäin matalahierakkisesta ja hyvinvointiin paljon panostavasta työyhteisöstä. Columbia Road palkkasi viime vuonna yli 50 henkilöä ja tavoittelee vastaavaa kasvua myös tänä vuonna. Yrityksen asiakkaita ovat sekä kuluttaja- että B2B-yritykset kuten Framery, Kiilto ja Elisa.

Tampereen-toimintaa on tarkoitus laajentaa ohjelmistokehittäjien, käyttöliittymäsuunnittelijoiden sekä markkinointiteknologiaosaajien rekrytoinnilla. Aivan tyhjästä Tampereen valloitus ei kuitenkaan ala, Columbia Road on tehnyt pitkään yhteistyötä muun muassa Frameryn kanssa sekä tarjoaa uusille työntekijöille mahdollisuuden hyödyntää Tampereessä sijaitsevan Futuricen toimitiloja ja yhteisön etuja, kuten koulutuksia ja ammatillista tukea.

“Näemme suurta kasvupotentiaalia Tampereen seudulla, joka on selkeästi yksi Suomen kasvavista alueista niin talouden kuin asukasmääränkin suhteen. Tampereella on paljon lahjakkaita osaajia, joille voimme tarjota ammatillisesti mielenkiintoisen työympäristön ja mahdollisuuden oppia uusia taitoja digitaalisten palveluiden rakentamisen ja digitaalisen kaupankäynnin saralla”, kertoo Columbia Roadin toimitusjohtaja **Sirkka-Liisa Rotinen**.

Yritys tarjoaa asiakkailleen myynnin ja markkinoinnin optimointia ja automatisointia kokonaisvaltaisesti: asiakashankinnasta digitaalisten kanavien arkkitehtuuriratkaisuihin ja tekniseen rakentamiseen sekä kehittämiseen. Tyypillisesti asiakasprojektit sisältävät verkkomyyntikanavien suunnittelua ja kehittämistä, markkinoinnin automaation ja asiakkuuksien hallintajärjestelmien kehittämistä, olemassa olevien myyntikanavien asiakasmäärän ja myynnin kasvattamista tai teknistä ylläpitoa.

[Kuvapankki](#)

Yhteystiedot:

Sirkka-Liisa Rotinen, toimitusjohtaja

Columbia Road Group
sirkka-liisa.rotinen@columbiaroad.com
050 3453 209



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 Marimekko, SAS ja Lassila & Tikanoja.