

# Verkkokauppaosaajille kova kysyntä työmarkkinoilla – avoimissa työpaikoissa kasvua viime vuoteen jo 41 %

**Verkkokaupan kasvun myötä myös osaajien kysyntä on kasvanut merkittävästi. Suomen suurimman työnhakupalvelun Duunitorin tilastoista selviää, että verkkokauppa-alan avoimia työpaikkoja oli lokakuun loppuun mennessä ilmoitettu jo +41 % koko viime vuoteen verrattuna.**

Samalla kilpailu verkkokaupan osaajista – kuten verkkokauppapäälliköistä tai käyttöliittymäsuunnittelijoista – on kasvanut, mikä näkyy myös verkkokauppaan liittyvien työpaikkailmoitusten vähentyneenä (-28 %) kysyntänä Duunitorissa.

Digitaaliseen myyntiin erikoistunut [Columbia Road](#) on jo pitkään panostanut verkkokauppaosaamisen kehittämiseen Suomessa ja Ruotsissa. Yritys on myös ollut mukana järjestämässä aiheeseen liittyviä kursseja ja koulutuksia muun muassa Aalto-yliopistossa, Turun kauppakorkeakoulussa, Haaga-Heliassa ja Rastor-instituutissa.

*“Tavoittemme on rekrytoida Suomen parhaita verkkokaupan markkinoijia, suunnittelijoita, devaajia ja muita osaajia, ja samalla toimia sekä kasvualustana että kouluttajana tuleville verkkokaupan huippuosaajille Suomessa ja Ruotsissa. Verkkokaupan avointen työpaikkailmoitusten kasvu ei yllätä yritysten lisätessä panostuksia digitaalisiin myyntikanaviin. Uskomme kasvun jatkuvan entistäkin vahvempana ensi vuonna”,* kertoo Columbia Roadin Suomen-liiketoimintajohtaja **Eero Martela**.

Duunitorin johtava työnantajakuvakonsultti **Lauri Vaisto** jatkaa: *“Markkinoilla kasvavaan kysyntään vastataan usein kasvavalla tarjonnalla, ja se vaatii tekijänsä. Verkkokaupan osaajien tarve näkyykin kaksinkertaistuneen vuonna 2021 vuoteen 2020 verrattuna, jos asiaa mittaa työpaikkailmoitusten määrällä. Osaavia tekijöitä on Suomen työmarkkinalla rajallinen määrä. Datamme näyttää myös, etteivät ilmoitusten lukukerrat seuraava ilmoitusten määrän kasvua odotetussa suhteessa. Se kertoo epäsuorasti ilmiöstä, jonka moni työnantaja tuntee jo nahoissaan. Jokainen verkkokaupan osaaja viedään nyt käsistä, ja olemassaolevista pyritään pitämään kiinni”.*

Eero Martelan mukaan avainasemassa menestyksekkäiden projektien kannalta on verkkokauppaosaajien ymmärrys verkkokaupan liiketoimintavaikutuksista: *“Esimerkiksi ohjelmistokehittäjän tulee olla aidosti kiinnostunut myös liiketoiminnan kehittämisestä verkkokaupan avulla. Samaan tapaan myynnissä työskentelevien tulee olla kiinnostuneita siitä, miten saadaan lisättyä myyntiä digitaalisin keinoin. Yksi hyvä tapa on ottaa käyttöön jokin uusi työkalu, jolla automatisoida ja siten tehostaa tiettyä myynnin osa-aluetta.”*

Futurice-konserniin kuuluva Columbia Road työllistää tällä hetkellä yli 120 konsulttia Helsingissä ja Tukholmassa.

-

*Duunitorin selvityksessä on mukana kaikki työpaikkailmoitukset, joiden tehtävänimikkeessä tai työtehtävän kuvauksessa on mainittu verkkokauppa.*

#### **Verkkokauppaan liittyvien työpaikkailmoitusten määrä Duunitorissa:**

- **2020:** 1742 kpl
- **1–10/2021:** 2459 kpl
- Muutos lokakuun loppuun mennessä +41 %.

#### **Verkkokauppaan liittyvien työpaikkailmoitusten kysyntä (lukukerrat) Duunitorissa:**

- **2020:** 290 lukukertaa / ilmoitus
- **1–10/2021:** 208 lukukertaa / ilmoitus
- Muutos lokakuun loppuun mennessä -28 %.

Yhteystiedot:

Eero Martela  
[eero.martela@columbiaroad.com](mailto:eero.martela@columbiaroad.com)  
p. 040 489 7003

Lauri Vaisto  
[lauri.vaisto@duunitori.fi](mailto:lauri.vaisto@duunitori.fi)  
p. 040 550 1103

[Kuvia medialle](#)

## 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.*