



Yhteystiedot

Pekka Raitala
Majavankierros 14
04230 Kerava
pekka.raitala@me.com
pekka@pekkaraitala.fi
+358 500 420347

Työkokemus

Bisnode yhtiöt 2010-2013
Varatoimitusjohtaja, markkinointi, viestintä ja new business

Taustaa yhtiöstä

Bisnoden kerää, jalostaa, pakkaa ja myy yritystietoa. Tällä tiedolla Bisnode auttaa asiakkaitaan maksimoimaan myyntinsä, minimoimaan liiketoiminnan riskit ja tekemään parempia päätöksiä. Bisnode yhtiöt on Euroopan johtava digitaalisen yritystiedon tuottaja. Bisnode toimii 19 eri maassa ja on noin 3100 työntekijää joista noin 1060 pohjoismaissa.

Vuoteni Bisnodella

Toimin Bisnode yhtiöissä tavallaan sisäisenä konsulttina. Aluksi tehtäväni oli sulauttaa Yritystele Oy:n toiminta Bisnode yhtiöihin. Vuoden 2012 kesäkuun alusta vastuullani oli luoda Bisnodelle toimiva markkinointi, viestintä ja uuteen businekseen keskittyvä osasto.

Rema Partners Oy 2008 – 2010
Konsulttijohtaja, Osakas

Rema Partners Oy on ihmisten ja liiketoimintojen kehittämiseen erikoistunut yritys. Tehtäviini kuului sekä uusien tuotekonseptien kehittäminen että niiden toteutus asiakkaille. Asiakashankinta ja muiden konsulttien koulutus. Yhtiö työllisti kymmenen henkilöä. Liikevaihto ensimmäisenä tilikautena vajaa 1M€.

Suomen Keltaiset Sivut Oy 1994 – 2008
Toimitusjohtaja 1994 – 2008

Taustaa yhtiöstä

Suomen Keltaiset Sivut Oy (SKS) on teleoperaattoreiden ja Turun Sanomat yhtiön perustama myynti- ja markkinointiyhtiö. SKS:n myynti vuonna 1993 oli 3,7 M€ ja henkilökunnan määrä 58. Vuonna 2007 myynti oli 29,3 M€ ja henkilökunnan määrä 148. Suurimmillaan SKS:n myynti oli vuonna 2003 39,6 M€. Vuoden 2004 ”luettelosota” (yksi omistajista irtisanoi sopimukset SKS:n kanssa, sekä Helsingissä julkaistiin kahdet Keltaiset Sivut) oli viedä SKS:ltä puolet myynnistä, mutta Keltsi-brändin avulla saimme menetetyistä myynnistä noin 80 % SKS:lle takaisin.

Vuoteni Keltaisilla Sivuilla

Toimitusjohtaja aikanani rakennettiin Keltaiset Sivut www-palvelut sekä Keltaiset Sivut mobiili-palvelut. SKS oli ensimmäinen yhtiö koko maailmassa, joka yhdisti hakemisto- ja paikkatietopalvelun www-ympäristössä. Omalla vastuullani oli painetun ja sähköisen (sekä mobiili- että internetpalvelu) hakemistopalvelun jatkuva kehittäminen. Sähköisen liiketoiminnan osuus SKS:n liikevaihdosta on noin 30 %. Toimitusjohtajakauteni ostettiin myös luettelovalmistukseen liittyvä tuotanto. Samoin rakennettiin tuotetta vahvistava brändi Keltsi. Keltsi-brändin tunnettuus oli silloin 98%.

Vuoden 1994 tammikuusta vuoden 1998 helmikuuhun toimin SKS:n myyntijohtajana. Myyntijohtaja-aikanani SKS:n koko myynti- ja markkinointitoiminto rakennettiin uudelleen. Konttoriverkostoa supistettiin, rakennettiin voimakas telemarkkinointi ja kehitettiin esimiestyöskentely valmentaja / ohjaaja mallin mukaiseksi. Markkinointi rakennettiin vastaamaan kulloisenkin myyntikampanjan tarpeita. Myynti sekä myynnin suunnittelu- ja seurantarjestelmä muutettiin tukemaan pitkäjänteisiä asiakassuhteita, samalla hankittiin myös uudet ohjausjärjestelmät. Myynnin tueksi rakennettiin graafinen palvelu ja hankittiin Hansaprintiltä koko Keltaisten Sivujen ilmoitusvalmistus.

Mercuri-International Oy 1984 - 1994

Valmennuskonsultti, seniorkonsultti ja ryhmäpäällikkö

Toimin aluksi valmennuskonsulttina. Kolmen vuoden kuluttua minut nimitettiin seniorkonsultiksi ja viimeiset neljä vuotta toimin ryhmäpäällikkönä. Vastuullani oli asiakasyritysten ylimmän johdon koulutus ja konsultointi, sekä oman kahdeksan hengen konsulttiryhmän tulos. Vastasin myös projektiluontoisesti Mercurin uusien tuotteiden, Impact training ja Solution Sales, käynnistämisestä. Näissä Mercuri Suomi toimi pilottimaana. Pilottikokemusten jälkeen olin tukemassa ko. tuotteiden käynnistämistä muissa Mercuri-maissa.

Impact training ja Solution Sales ovat edelleen merkittävä osa Mercurin valmennustarjontaa.

Oy Grönblom Ab 1982- 1984

Myyntijohtaja

Yrityksen myyntijohtaja, vastuualue tietotekniikkaryhmä. Ryhmään kuului viisi osastoa, joista merkittävin osasto oli mikrotietokoneet. Mikrotietokoneet osasto vastasi Apple-mikrotietokoneiden maahantuonnista ja markkinoinnista. Yrityksen myynti vuonna 1983 oli 170 mmk ja henkilökuntaa noin 150. Kuuluin yrityksen johtoryhmään.

Thomeko Oy 1979 – 1982, Myyntipäällikkö (tietotekniikka)

Oy Philips Ab 1976 – 1979, Myyntipäällikkö (tietotekniikka)

Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta SOK 1973 – 1976, Liikkeenjohdon konsultti

Osuustukkukauppa OTK 1971 – 1973, Liikkeenjohdon konsultti.

Koulutus

Merkonomi LTT, MKT, GSSMM
Syracuse Universityn Sales management and marketing vuosina 88 - 89
Liiketaloustutkinto vuosina 75 - 76.
Markkinointitutkinto vuosina 79 - 80.

Kielitaito

Suomi, Englanti, Ruotsi

Luottamustoimet

NSF Finland Oy hallituksen pj	2013-
SSBL Salibandy Oy hallituksen puheenjohtaja	2001-
Keskisuudenmaan Hanke Oy hallituksen pj	2006-2012
Ideakone Oy hallituksen jäsen	2011-2013
Eri yhtiössä "senior advisorina"	
HIFK salibandy hallituksen jäsen	1999-2000
Keski Uudenmaan Nuorkauppakamari kunniajäsen	1993-
KP-75 johtokunnan jäsen	1990-2000
Kurkelan ala-aste johtokunnan puheenjohtaja	1987-1993

Harrastukset

Laskettelu, golf	
Vapaamuuraritoiminta	1995-1998
Jalkapallovalmennus, erotuomaritoiminta	1986-1999