

GAMUT CV

SAMI HÄYRYNEN

FOUNDER



YHTEYSTIEDOT

sami@gamut.company

+358 44 784 0048

[LinkedIn](#)

[Profiili](#)

KOMPETENSSI

Asiakaskokemus

Asiakkuudenhoito

Advisor -työskentely

Budjetointi

Johtoryhmätyöskentely

Liiketoiminnan kehitys

Myynnin kehitys

Operatiivinen johtaminen

Palvelukehitys

Prosessikehitys

Projektinhallinta

Tuotekehitys

Viestintä

KIELET

suomi (äidinkieli)

englanti

KURSSIT JA SERTIFIKAATIT

ITIL 3

Projektijohto



<https://www.gamut.company>

Olen työskennellyt yli 20 vuoden ajan asiakaskokemuksen, asiakkuudenhoidon sekä myynnin johto- ja kehittämistehtävissä vastaten niistä johtoryhmätasolla yli 10 vuoden ajan.

Ydinvahvuuksiani on prosessi- ja toimintatapojen kehittäminen, sekä projektijohtaminen. Työskentelytyylini on henkilöstölähtöinen ja osallistava.

KOKEMUS

Operatiivinen johtaminen

2010 - 2024

Olen vastannut organisaatioiden operatiivisesta johtamisesta laaja-alaisesti. Vastuualueina on ollut mm. asiakkuudenhallinta, asiakaspalvelu ja support -funktiot, koulutusorganisaatiot, projektiliiketoiminta, sekä liiketoiminnan kehitys.

Tehtävät: Asiakaskokemuksen johto ja kehittäminen, operatiivinen johtaminen, johtamisen kehittäminen, johtoryhmätyöskentely, liiketoiminnan kehitys, palvelukehitys

Johtoryhmätyöskentely

2012 - 2024

Olen työskennellyt johtoryhmätasolla useissa organisaatioissa yli 10 vuoden ajan. Johtoryhmävastuunani on ollut mm. asiakaskokemus, asiakkuudenhallinta, projekoinnit,

Tehtävät: Asiakaskokemuksen johto ja kehittäminen, operatiivinen johtaminen, johtamisen kehittäminen, liiketoiminnan kehitys, palvelukehitys

Asiakaskokemuksen kehittäminen ja johtaminen

2001 - 2024

Olen työskennellyt asiakaskokemuksen kehittämisen ja johtamisen parissa vuodesta 2001 alkaen useissa eri organisaatioissa startup-organisaatioista pörssiyrityksiin.

Tehtävät: Advisor -toiminta, asiakaskokemuksen johto ja kehittäminen, Asiakastyytyväisyys, Asiakaspoistuman hallinta, projektijohto

Myynnin kehittäminen

2001 - 2024

Olen vastannut myynnin kehittämisestä eri organisaatioissa vuodesta 2001 alkaen. Keskeisimpiä osaamisalueita myynnin kehittämisessä on asiakaspalvelun myynnillistäminen, asiakasarvon pitkäjänteinen kasvattaminen, sekä organisaatioiden toiminnan kehittäminen myynnilliseen suuntaan.

Tehtävät: Asiakkuudenhallinnan johto, asiakaspalvelujohto, myyntijohto, liiketoiminnan kehitys