

GAMUT CV KYÖSTI JÄRNEFELT PARTNER



YHTEYSTIEDOT

kyosti@gamut.company
+358 40 517 0026
LinkedIn

KOMPETENSSI

Liiketoiminnan johtaminen
Liiketoiminnan kehittäminen
Tuote- & palvelukehitys
Go-To-Market
Strategian toteuttaminen
Strategiset kumppanuudet
Muutosjohtaminen
Hallitustyö
Johtoryhmätyöskentely
Advisor - työskentely
M & A
Ihmisten johtaminen

KIELET

Suomi (äidinkieli)
Englanti

TUTKINNOT

Kauppatieteiden maisteri

KURSSIT JA SERTIFIKAATIT

Hyväksytty Hallituksen
Jäsen



<https://www.gamut.company>

Olen strateginen ja pragmaattinen liiketoiminnan kehittäjä, jolla on yli 20 vuoden kokemus kannattavan kasvun luomisesta sekä pienille että suurille yrityksille. Olen johtanut uusien tuote- ja palvelukonseptien jalostamista ja go-to-marketin suunnittelua ja toteuttamista. Olen saanut tunnustusta onnistuneista muutosprojekteista, uusien toimintamallien toteuttamisesta, motivoituneiden tiimien luomisesta sekä tuottavien paikallisten ja kansainvälisten organisaatioiden kehittämisestä.

KOKEMUS

Liiketoiminnan strateginen johtaminen 2017-2023

Useita tehtäviä ja rooleja B2B SaaS liiketoiminnan laajentamiseksi ja merkittävän kasvun saavuttamiseksi: johdin tulosityksikköä johon kuului erillisiä osakkuusyhtiöitä ja strategisiin kumppanuuksiin ja ekosysteemien kehittämiseen perustuva liiketoiminta, vastasin strategian toteuttamisesta ja kiihdyttämisestä, ja johdin M&A mahdollisuuksien arviointia ja yritysjärjestelyiden toteutusta. Tänä aikana lanseerasimme menestyksekkäästi useita palveluratkaisuja ja kumppanuuksiin perustuvan lisäarvopalvelu - liiketoiminnan.

Hallitus ja advisor tehtävät 2012 - edelleen

Olen työn ohessa toiminut hallitusjäsenenä ja advisorina suomalaisille kasvuyrityksille ja ulkomaisille pääomasijoittajille strategisen fokuksen ja kasvumahdollisuuksien optimoimiseksi. Olen Helsingin Hallituspartnereiden jäsen vuodesta 2019 alkaen. Vuosina 2015-2017 toimin Senior Advisorina ja pääkaupunkiseudun tiiminvetäjänä Invest In Finland -yksikössä, jossa myimme Suomea tuotekehitysyksiköiden sijaintipaikkana ja investointikohteena ulkomaisille ICT alan yrityksille ja sijoittajille.

Operatiivinen johtaminen 1997-2011

Vastuihin kuului mm. Euroopan kattava jakelustrategian ja kanavahallinnan uudistaminen, logistiikan palvelumäärittely jolla virtaviivaistettiin kysyntä-tarjonta ketju asiakkaista tuotantoon asti, sekä asiakaspalvelun ja huoltotoimintojen toimintapojen, prosessien ja organisaatiomallin määrittely globaalisti. Vuosina 2008-2011 vastasin edullisten ja keskihintaisten matkapuhelinten tuotelinjasta ja liiketoiminnasta Euroopassa.