
SUOSITUSKIRJE

*Joonas Soikkeli
Myyntipäällikkö
Myynti- ja markkinointi
Fiber-X Finland Oy*

Joonas Soikkeli on työskennellyt Fiber-X Finland Oy:ssä Myyntipäällikkönä välillä 23.11.2023 – 12.05.2025 vastaten Fiber-X Finland Oy:n myyntiosastolla myyntiprojekteista ja asiakkuuksien hallinnasta. Hänen työtehtäviinsä ovat kokopäivätyönä kuuluneet mm.:

- Uusasiakashankinta ja asiakassuhteiden ylläpito
- Tarjousten laatiminen ja asiakasneuvottelut
- Markkinointiin liittyvät tehtävät ja brändin kehittäminen
- Yhtiön verkkosivujen luominen, ylläpito ja kehittäminen
- Myynnin ja asiakassuhteiden edistäminen alan tapahtumissa ja verkostojen luominen
- Myyntiin liittyvä raportointi- ja analysointityö

Yhtiön strategia linjattiin uudelleen marraskuun alussa 2024. Tuolloin panostettiin uusille toimialueille; biokehityshankkeet, teollisuuden- ja maatalouden sivuvirtojen hyödyntäminen raaka-aineina, jätevesien käsittely edistyksellisillä menetelmillä, sellun hyödyntäminen lääketeollisuudessa sekä perinteisten paperi-, kartonki- ja sellutehtaiden kehityshankkeet esim. biobarrier-sovellusten osalta.

Joonas on osoittanut tehtävissään erittäin hyvää ammattitaitoa ja vahvaa sitoutumista. Asiakaskontakteissa Joonas on luonteva ja helposti lähestyttävä yhteistyökumppani.

Erityisesti haluan painottaa Joonaksen osaamista uusasiakashankinnassa. Viimeisen puolen vuoden aikana Joonas on kartoittanut , kontaktoinut ja onnistunut hankkimaan yli 80 prospektia, joista n. 70 % on halunneet aloittaa yhteistyön yhtiömme kanssa.

Joonaksen hankkimissa uusissa kontakteissa on ollut mm. maailman suurimpia Etelä-Amerikkalaisia sellun valmistajia, Keski-Eurooppalaisia biokehityshankkeiden start-up yhtiöitä, Indonesialaisia, Eurooppalaisia ja USA:laisia paperitehtaita, kansainvälisten yliopistojen kehityshankkeiden vetäjiä, lääketehtaiden R&D johtajia, ja syväteknologian johtavien pörssiyritysten R&D johtajia.

Joonas on osoittanut myös erinomaisia vuorovaikutus- ja viestintätaitoja, eikä kavahda uusia tilanteita asiakaspalavereissa, vaan selviää niistä erinomaisesti.

Joonaksella on kaupallinen koulutus, mutta hänellä on erinomainen kyky omaksua myös teknisiä asioita jopa insinöörimäisellä tarkkuudella ja hän taustoittaa kaikki asiakastapaamiset etukäteen ja laatii niistä myös asianmukaiset raportit.

Myynnin tukitoiminnoista Joonas on osoittanut erinomaista osaamista eritoten viestinnästä some-alustoilla. Linked-In postaukset Joonas on tehnyt ammattitaidolla ja ne on julkaistu aina hyvin ajoitettuina myynnin tavoitteita tukien.

Joonas on osoittanut jatkuvaa halua kehittyä ammatillisesti ja on aina valmis ottamaan vastaan uusia haasteita. Olemme myös saaneet positiivista palautetta asiakkailtamme Joonaksen ystävällisyydestä, avoimuudesta ja kyvystä kuunnella asiakasta ja tarjota juuri oikeanlaista palvelua.

On ollut ilo työskennellä Joonaksen kanssa ja voin varauksetta suositella Joonasta myynnin, myynninedistämisen, uusasiakashankinnan ja markkinoinnin tehtäviin, myös teknologista ymmärrystä edellyttäviin aloilla.

Ystävällisin terveisin,



Jukka Kilpiä

Myyntijohtaja
Fiber-X Finland Oy