

# Leevi Lehtinen:

## MikroMikolle lisää kotimaisia jälleenmyyjiä

**Myyntipäällikkö Leevi Lehtinen vastaa Mikkojen jälleenmyyjistä. 31 vuotias Leevi on syntynyt ja käynyt koulunsa Karstulassa, kuten jo Heikki Kotilaisen esittelyssä mainittiin.**

**Vuonna 1977 Leevi valmistui Otaniemestä TKK:n sähköosastolta.**

### Heti Nokialle

Leevi Lehtinen haki valmistuttuaan töitä vain Nokialta. Kaupallinen puoli kiinnosti eniten heti alkuunsa. Oltuaan vuoden verran assistenttina TKK:lla hän tuli keväällä 1978 Päätejärjestelmät-osastolle myyntineuvottelijaksi.

— Silloin Mikkojen myynnissä oli seitsemän henkilöä, nyt meitä on 38, muistelee Leevi.

Vuosi sitten Leevi siirtyi nykyiseen tehtäväänsä vastaamaan Mikkojen jälleenmyynnistä kotimaassa. Hänen ryhmäänsä kuuluvat lisäksi myyntineuvottelija **Jorma Oiva**, myyntisihteeri **Gitta Lindberg** ja Oulun myyntitoimistossa myyntineuvottelija **Olavi Oja**. Parhailaan etsitään joukkoon

myyntineuvottelijaa Mikko-Mikkojen jälleenmyyntiin.

### MikroMikolla eteenpäin

— Mikkojen osalta meillä on tällä hetkellä 12 jälleenmyyjää, jotka toimivat eri puolilla Suomea ja useat ovat erikoistuneet omalle erikoisalalleen.

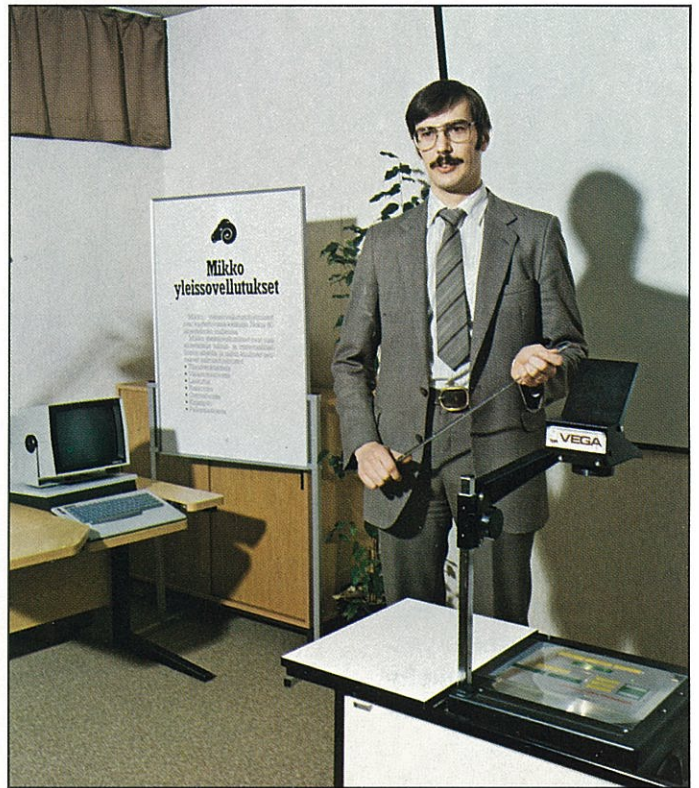
— Tavoitteemme on edelleen tehostaa jälleenmyyntitoimintaa. Mikoille hankimme vielä pari jälleenmyyjää.

— Uusin tuotteemme MikroMikko on tyyppillinen jälleenmyyjien kautta markkinoitava tuote. Pelkästään MikroMikkoja myyviä jälleenmyyjä otetaan jokaiselle talousalueelle ja lisäksi eri aloille erikoistuneita jälleenmyyjä, kertoo Leevi.

Yhteistyökumppaneista löytyy sekä palvelukeskuksia että ohjelmistotaloja.

— Palvelukeskuksille Mikot soveltuvat erikoisesti hyvien tietoliikenneominaisuuksiensa ja toisaalta monipuolisen tallennusohjelmistonsa ansiosta.

— Palvelukeskukset ovat ottaneet markkinoitavakseen myös Mikon kaupallishallinnollisia paketteja toimitettavaksi asiakkaalle yhdessä oman palvelun kanssa tai itsenäisinä järjestelminä.



— Ohjelmistotaloille Mikko tarjoaa hyvien ohjelmistoapuvälineiden ja valmiiden sovellutusten lisäksi mahdollisuuden toteuttaa laajoja tosiaikaisia järjestelmiä asiakkaidensa tarpeiden mukaan. Kasvava kysyntä eri alojen ohjelmistoista kannustaa ohjelmistotaloja yhteistyöhön Mikkojen kanssa.

— Yhteistoiminnan kautta Nokia pyrkii myös osoittamaan alihankintoja jälleenmyyjille ja avustamaan näitä vientitoiminoissa Nokian vientiorganisaation kautta.

### Paikallista palvelua

Miksi sitten asiakkaan kannattaa kääntyä jälleenmyyjämme puoleen?

— Useimmat jälleenmyyjistämme ovat olleet atk-alalla hyvin kauan, osaamista löytyy niin erikoisaloilta kuin perinteisten hallinnon sovellutusten parista.

— Eräs jälleenmyyntiverkoston etu on paikallisuus. Lähes kaikkialta Suomesta löytyy asiakasta lähellä oleva Mikkojen myyjä.

— Palvelukeskus-jälleenmyyjien kohdalla on luonnollista, että asiakas jatkaa asiakassuhdetta hankkiessaan omia tieto-

konelaitteita. Tuttu palvelukeskus tuntee parhaiten asiakkaansa toiveet, toteaa Leevi Lehtinen.

### Vapaa-aikana vaelluksille

Leevin perheeseen kuuluu vaimo ja vuoden ikäinen, potra Juuso-poika.

Kodin ohella Leevin harrastuksiin kuuluvat erävaellukset. Pidemmät vaellukset hän on tehnyt Suomen Lapissa, Pohjois-Ruotsissa ja Pohjois-Norjassa. Suunnitelmissa on vaelluksia myös Kanadan maisemissa.

Pitkien vaellusten lisäksi Leevi tekee viikonloppuretkiä kanoottilla, pyörällä tai hiihtäen vuodenajasta riippuen.

Luonnossa liikkumiseen kuuluu olennaisesti valokuvaus, kohteena luonto ja luonnon olosuhteet.

Ja mikäli vielä aikaa jää, Leevi Lehtinen entisöi vanhoja huonekaluja ja valmisteelele uusia. □