

# Kaisa Tervahauta

Liiketoiminnan kehittäminen & kaupallistaminen · B2B-palvelut

Oulu · paikan päällä, hybridi tai etä · valmis muuttamaan

+358 50 521 0064 · kaisa@kaisatervahauta.fi · linkedin.com/in/tervis · kaisatervahauta.fi



B2B-asiantuntijapalveluissa vuodesta 2014, taustalla markkinointi, myynti ja palveluliiketoiminta. Olen tuotteistanut ja myynyt asiantuntijapalveluita, vetänyt tiimejä ja vienyt uusia palveluideoita maksaville asiakkaille asti, viimeksi tilintarkastus- ja neuvontayhtiön vastuullisuuspalveluita. Vahvuuteni on kokonaisuuksien hallinta: suunta, ihmiset ja asioiden valmiiksi saaminen. Etsin vakituista roolia liiketoiminnan kehittämisestä, projektipääällikyydestä, markkinoinnista ja myynnistä tai tiiminvedosta, paikan päällä, hybridinä tai etänä.

**+176 %**

eNPS vuodessa, keskellä  
yritysjärjestelyä

**80 %**

laskutusaste

**10x**

suuremmat projektit

**15**

asiantuntijaa etätiimissä

## TYÖKOKEMUS

**Liikkeenjohdon konsultti & projektipääällikkö** · Tervahauta Consulting

01/2025 – nyt

- **Markkinointi:** markkinoinnin strateginen suunnittelu, budjetointi ja resursointi, myös ulkoistettuna markkinointipääällikkönä.
- **TALVEA Oy** (tilintarkastus ja neuvonta): projekti, jossa kaupallistetaan yhtiön vastuullisuuspalvelut tuotteistuksesta ja hinnoittelusta markkinointiin, myyntiin ja kumppaniyhteistyöhön. Mukana myös yhtiön oma kestävyysraportti ja kaksoisolennaisuusanalyysi. Projekti päättyy helmikuussa 2027.
- **Advisor-roolit Torniossa:** strateginen myynti, markkinointi ja liiketoiminnan kehittäminen Stadium Apartmentsille (itsepalveluhostelli) ja Kalottipalvelulle (nosto- ja kuljetuspalvelut).
- **Pk-yritysten sparraus:** operatiivinen toiminta, hallinto, HR-dokumentaatio, sisäiset ohjeet ja mittareiden valinta.
- **Paija Group Oy** (HR-palvelut): hallituksen varajäsen vuodesta 2023, lisäksi HR-operaatioiden ja markkinoinnin tukea Paijan asiakastoimeksiannoissa.

**Väliaikainen toimitusjohtaja & hallituksen jäsen** · Wannado Marketing Oy

07/2023 – 12/2024

- Johdin etänä toimivaa B2B-markkinointitoimistoa (liikevaihto 600 000 €, 7 työntekijää ja 7 freelanceria) yritysjärjestelyn läpi, johon kuului emoyhtiön konkurssi. Neuvottelin työ sopimukset uudelleen ja rakensin lakisääteisen HR-dokumentaation.
- eNPS nousi 176 % vuodessa, kun selkeytin johtamismallin ja viikkorutiinit.
- Laskutusaste nousi 80 %:iin, projektien arvo jopa kymmenkertaistui ja kannattavuus parani, kun keskityimme oikeisiin asiakkaisiin ja terävöitimme palvelutarjoomaa.
- Valitsin ja otin käyttöön Netvisorin, Pipedriven ja Kohon yhtenä ERP/CRM/PSA-kokonaisuutena, jolloin data kulkee myynnistä laskutukseen ilman käsityötä.
- Vastasin myynnistä, sopimuksista, laskutuksesta ja talousraportoinnista sekä Business Finlandin ja ELY-keskuksen rahoitushakemuksista.

**Palvelupääällikkö** · Wannado Oy

08/2022 – 07/2023

- Esihenkilönä 7 asiantuntijalle ja freelancereille, jotka tuottivat ulkoistettuja palveluita: asiakaspalvelua, myynnin tukea, markkinointia, taloushallintoa ja HR:ää.
- Vastuulla myynti, resursointi, SLA:t ja katteet. Hinnoittelu minuuttiveloituksesta kiinteisiin kuukausipaketteihin. Asiakkaina mm. Anna Perho, Software Finland, People Cloud ja Juristin Muotoilukoulu.

**Digimarkkinointipääällikkö** · Luxid Group Oy

08/2021 – 07/2022

- Kampanjat ja raportointi globaaleille B2B-asiakkaille, kuten Metsä Board, Atea, ICEYE, HMD, Sandvik ja Kemppi, englanniksi. Northernmost Team Empowerment -tunnustus etätiimin yhteishengen vahvistamisesta.

## Aiemmin

- Markkinoinnin asiantuntija, Wannado Oy, 04/2020 – 07/2021
- Markkinointiharjoittelija, 9Solutions Oy, syksy 2019
- Korkeakouluharjoittelija, ulkoministeriö, Pohjoisen Euroopan yksikkö, 05–08/2016 (Suomen puheenjohtajuuskausi Pohjoismaiden ministerineuvostossa)
- Viestinnän ja markkinoinnin freelancer, 2014 – 2020

## OSAAMINEN

|                        |                                                                                                                              |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Liiketoiminnan kehitys | Palvelumuotoilu, tuotteistus, go-to-market, hinnoittelu, markkinavalidointi, rahoitushakemukset                              |
| Markkinointi & myynti  | B2B-markkinoinnin strategia, budjetointi ja resursointi, sisällöt, B2B-myynti, asiakkuuksien kehittäminen, kumppaniyhteistyö |
| Johtaminen             | Tiimin veto, muutosjohtaminen, paikkariippumaton toimintamalli, rekrytointi ja perehdytys                                    |
| Operatiivinen          | Prosessien kehittäminen, SLA-hallinta, laskutusasteen ja kannattavuuden seuranta, mittarit                                   |
| Vastuullisuus          | VSME-raportointi, kaksoisolennaisuusanalyysi, päästölaskennan perusteet                                                      |
| Hallinto               | Hallitustyö, HR-dokumentaatio, työ- ja alihankintasopimukset                                                                 |
| Järjestelmät & tekoäly | Netvisor, Pipedrive, Koho, Severa, HubSpot, Microsoft 365; Copilot Studio, Power Automate, Claude, Gemini                    |
| Kielet                 | suomi (äidinkieli), englanti ja ruotsi (sujuva), saksa (perusteet)                                                           |

## KOULUTUS & SERTIFIKAATIT

|                                                                                                                                                                                                                                     |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Vihreän siirtymän projektiasiantuntija -koulutus – SYKLI & BusinessOulu<br>Hiilijalanjälki ja päästövähennykset, kiertotalous, materiaali- ja energiatehokkuus, vastuullisuusviestintä.<br>Asiantuntijataso työjakso TALVEA Oy:ssä. | 05–09/2026 |
| Kauppätieteen perusopinnot 25 op – avoin yliopisto, Oulun yliopisto                                                                                                                                                                 | 2025–2026  |
| Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) – Oulun kauppakamari                                                                                                                                                                             | 2025       |
| Johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto – Rastor-instituutti                                                                                                                                                          | 2022–2023  |
| FM, pohjoismainen filologia ja kansainvälinen yritysviestintä – Oulun yliopisto<br>Vaihto-opinnot Uppsalan yliopistossa 2013–2014.                                                                                                  | 2019       |

*Kehitän itseäni mielelläni, ja työn ohessa on kertynyt monenlaista täydennyskoulutusta.*

## POHJOISMAISET JUURET & LUOTTAMUSTEHTÄVÄT

Kotoisin Tornionjokilaaksoista Ruotsin rajalta, työskennellyt Ahvenanmaalla ja Nuorgamissa, opiskellut Uppsalassa. Oulun seudun markkinoinnin johtoryhmä 2021–2025 (Oulun kaupunginhallituksen nimittämänä), OSAO:n yhtymäkokousedustaja 2025–, Nordenambassadör 2017.