



Kamux perusti koulutuskeskuksen Hämeenlinnaan - Ura automyyjänä starttaa koulutuksesta

Käytettyjen autojen kauppaan erikoistunut Kamux-ketju perusti koulutuskeskuksen Hämeenlinnaan panostaakseen entistä enemmän henkilöstönsä kehittämiseen. Vahvasti kasvaneessa ketjussa satsaus automyyjiin on yhtä lailla satsaus asiakaspalveluun -ja kokemukseen. Monelle nuorelle se on askel ammattiin.

– Kasvatamme toimintaamme jatkuvasti ja uusien ketjun liikkeiden avaaminen tarkoittaa aina myös uusien työntekijöiden palkkaamista. Valtaosa Kamuxilla aloittavista myyjistä tulee alan ulkopuolelta. Haluamme kouluttaa heidät Kamuxin tapaan tehdä autokauppaa. Tavoitteemme on alan parhaan asiakaskokemuksen tuottaminen asiakkaillemme, maajohtaja **Jussi Mäkinen** kertoo.

– On tärkeää, että uusi työntekijä saa tarpeeksi tukea ja tietoa uransa alkuvaiheessa. Emme oleta uuden myyjän olevan valmis autokauppias, vaan autamme kattavan koulutuksen kautta myyjää kasvamaan tehtäviinsä. Koulutuksemme tähtää mielekkääseen työuraan, ei kortistoon, ja tämä on monelle nuorelle mahdollisuus saada ammatti, koulutuspäällikkö **Janne Ihonen** sanoo.

Viikoittain koulutuksessa uusia ja kokeneita myyjä

Janne Ihonen uskoo, että koulutukseen panostamalla kaikille myyjille saadaan taattua samat lähtökohdat työhön. Käytettyjen autojen kauppaan erikoistuneella ketjulla on Suomessa jo 41 myymälää, ja Ruotsi ja Saksa mukaan lukien 53 myymälää. Helmikuussa Savonlinna saa oman Kamuxinsa, jonne nyt haetaan ja koulutetaan myyjä.

– Ketjutasolla on tärkeää, että palvelemme samantasoisella laadukkaalla tavalla kaikissa liikkeissämme paikkakunnasta riippumatta. Myymäläkohtainen perehdytys on totta kai myös olennaista, mutta yhtenäiset pohjatiedot ja -taidot sekä toimintamallit ovat tärkeitä, Ihonen jatkaa.

Kamuxin koulutuskeskuksen koulutus on suunniteltu niin, että työn alkuvaiheen peruskoulutuksessa käydään läpi myyntityön perusteet. Tämän vaiheen jälkeen myyjät pääsevät tositoimiin ja soveltamaan oppimaansa käytäntöön sekä oppimaan lisää myyntipäällikön ohjauksessa. Koulutuksen jatkovaihe järjestetään noin 2–3 kuukauden kuluttua, jolloin myyjä on jo saanut kerättyä jonkin verran käytännön kokemusta automyyjän työstä.

Myös myyntipäälliköille lisäoppia

– Myös myyntipäälliköille järjestetään täydentävää koulutusta. Myyntipäälliköt kokoontuvat vähintään neljästi vuodessa käymään läpi kunkin toimipisteen toimintaa ja kehittämään sekä esimies- että johtamistaitojaan. Viikoittain koulutamme niin tuoreita kuin kokeneitakin myyjä, Ihonen kertoo.

Vaikka Kamux on panostanut aikaisemminkin vahvasti henkilöstönsä koulutukseen, haluaa Kamux autokaupan uudistajan roolissa ottaa koulutuksen vieläkin vahvemmin osaksi sen ainutlaatuisia konsepteja.

– Meille on tärkeää, että autokauppaamme on helppo ja mukava tulla asiomaan. Nyt perustettu koulutuskeskus tarkoittaa entistä isompia panostuksia ja tiheämpää rytmiä henkilöstön kouluttamiseen.

– Koulutus on tärkeää myös henkilöstön sitouttamisessa ja motivoinnissa. Viime kädessä lopputulos näkyy sekä asiakaspalvelussa että kaupallisena menestyksenä, maajohtaja Mäkinen summaa.

Lisätietoja:

Jussi Mäkinen, maajohtaja, Kamux Suomi Oyj, 050 590 5860

Kamux Oyj on nopeasti kasvanut käytettyjen autojen sekä niihin liittyvien palveluiden myyntiin erikoistunut vähittäiskaupan ketju. Ensimmäinen Kamux-autoliike aloitti toimintansa vuonna 2003 Hämeenlinnassa ja yhtiöllä on tällä hetkellä 41 autoliikettä Suomessa, kymmenen Ruotsissa ja kaksi Saksassa. Yhtiö on myynyt perustamisensa jälkeen yli 160 000 käytettyä autoa. Kamuxin liikevaihto nousi 405 miljoonaan euroon vuonna 2016. Kamuxin palveluksessa oli 552 työntekijää vuoden 2016 lopussa, joista 272 oli vakituksia työntekijöitä. Kamuxin osakkeet on listattu Nasdaq Helsingissä.