

## Suomalainen kasvuyhtiö Revial haluaa muuttaa pysyvästi sen, miten myyntiä tehdään ja johdetaan.

**Helsinki, 28.4.2026.** Oululaislähtöinen tekoäly-yhtiö Revial on alle vuodessa noussut tasolle, jolla suomalaiset pörssiyhtiöt ja kansainväliset enterprise-organisaatiot käyttävät sen teknologiaa päivittäin. Yhtiö on kerännyt yli miljoonan euron rahoituskerroksen, jossa mukana on joukko kokeneita suomalaisia enkelisijoittajia, Innovestorin Kanssasijoitusrahasto, Business Finland ja Finnvera.

*"Missiomme on tehdä Suomesta myynnin kärkimaa. Nykyjärjestelmissä ihmiset palvelevat järjestelmää - me käänsimme sen toisinpäin. Revial palvelee ihmistä. Siksi pörssiyhtiöt valitsevat meidät."*

**-Jari Mattila, CEO**

### Tekoäly, joka vapauttaa ihmisen siihen mikä on ihmisen työtä

Revial rakennettiin muuttamaan sitä, miten organisaatiot ymmärtävät asiakkaitaan, johtavat myyntiään ja tekevät arvomyyntiä. Järjestelmä istuu jokaisessa asiakaskohtauksessa, vapauttaa myyjän ajan ihmistyöhön - asiakkaan kuuntelemiseen, ongelman ymmärtämiseen ja todellisen arvon rakentamiseen ja antaa johdolle ensimmäistä kertaa reaaliaikaisen kuvan siitä mitä kohtaamisissa oikeasti tapahtuu. Ennusteet perustuvat siihen mitä asiakkaat todella sanovat. Riskit nousevat esiin ennen kuin kauppa menetetään. Valmennustarpeet tunnistetaan datasta ja organisaatioon syntyy jatkuvan oppimisen malli. Arvomyynti nousee sille tasolle jollaisena se oli alun perin tarkoitettu. Ihmistyöksi joka syntyy aidosta asiakasyymmärryksestä.

*"Revial on juuri sellainen yhtiö, jollaisia Suomen kansantalous tarvitsee nyt nopeasti lisää. Aidosti AI-natiivia teknologiaa, globaalisti kilpailukykyistä osaamista ja kunnianhimoa joka ylittää kotimaiset rajat."*

**-Jone Korpi, Co-founder & Head of AI**

### Kun kotimainen yritys kenttä myy paremmin, koko Suomi voittaa

Suomalaiset yritykset käyvät joka päivä tuhansia asiakaskohtauksia. Niissä syntyy kansantalouden arvokkain raaka-aine ja ennen Revialia valtaosa tästä tiedosta katosi. Revial muuttaa sen päätöksiksi ohjaavaksi ymmärrykseksi automaattisesti. Kun sadoissa tuhansissa kohtaamisissa viikossa syntyy laadukkaampaa ymmärrystä, älykkäämpää myyntiä ja parempaa johtamista, vaikutus mitataan kansantaloudessa, ei yksittäisissä kvartaaliraporteissa. Parempi myynti on kasvua, työpaikkoja ja suomalaista kilpailukykyä maailmalla.

*"Suomen talouden tulevaisuus rakentuu yrityksistä, jotka uskaltavat tähdätä globaaliin markkinajohtajuuteen. Olen nähnyt läheltä monia kasvutarinoita. Poikkeuksellisen Revialista tekee yhdistelmä syvää myyntiosaamista, aidosti AI-natiivia teknologiaa ja enterprise-asiakkaiden vaatimukset ymmärtävän tiimin näin varhaisessa vaiheessa. Tällaisia yhtiöitä Suomi tarvitsee lisää."*

**-Carl Haglund, sijoittaja**

---

**REVIAL LYHYESTI** Yhtiö: Revial (Spinder Company Oy) | Perustettu: 2023, Oulu | Teknologia: A.R.I. Artificial Revenue Intelligence | Asiakkaat: suomalaisia pörssiyhtiöitä ja kansainvälisiä enterprise-organisaatioita | Enterprise-auditoinnit: lukuisia Vendor Security Assessment -prosesseja läpäistänyt | Kielet: 7 | CRM-integraatiot: Salesforce, Microsoft Dynamics, HubSpot, Pipedrive  
**LISÄTIEDOT JA HAASTATTELUOPYNNÖT**

**Jone Korpi, Head of AI & Co-founder | [jone@revial.ai](mailto:jone@revial.ai), mob. 045 1371340**