

# Hallitushakemus

## Lyhyesti itsestäni

Minun nimeni on Kasper Rasinkangas ja olen 22-vuotias talousoikeuden opiskelija. Olen alun perin Espoosta lähtöisin mutta nyt olen löytänyt Vaasasta itselleni toisen kotipaikan. Vapaa-ajalla kiinnostuksen kohteitani ovat urheileminen ja politiikan seuraaminen. Olenkin pelannut lähes koko elämäni ajan erilaisia joukkueurheilulajeja, mikä on parantanut omia sosiaalisia taitojani. Pidänkin suurimpana vahvuutenani juuri kaikkien kanssa hyvin toimeen tulemistä.



## Miksi haet Warrantin hallitukseen?

Kuten jo edellä mainitsin, niin olen aina ollut kiinnostunut politiikasta ja vaikuttamisesta. Tärkein syy miksi haenkin Warrantin hallitukseen on se, että haluan päästä vaikuttamaan oman ainejärjestön sisällä ja valvomaan, että meidän warrantilaisten edut otetaan huomioon eri tilanteissa. Lisäksi olen aina ollut kiinnostunut sopimusoikeustieteestä ja siksi pääaineekseni valikoituikin talousoikeus. Uskonkin tästä kiinnostuksen kohteesta olevan juuri hyötyä yrityssuhdevastaavan pestissä, sillä käsitykseni mukaan siinä pääsee neuvottelemaan erilaisten yritysten kanssa yhteistyösopimuksista.

Itse en ollut viimevuonna osana yhtäkään warrantin jaostoa, sillä en vielä fuksivuonna ollut täysin varma oman aikani riittävydestä, kun piti sopeutua uuteen kaupunkiin. Olin kuitenkin onnekas, sillä moni ystäväni haki eri jaostoihin ja siksi pääsin läheltä seuraamaan niiden toimintaa konkreettisesti. Pääsin myös toimimaan yhtenä vuoden 2022 tutorina, minkä johdosta pääsin seuraamaan ja tutustumaan vuoden 2022 Warrantin hallitukseen. Huomasinkin varsin nopeasti, että Warrantissa vaikuttaminen olisi juuri sellaista vaikuttamista, mitä olen aina halunnut päästä tekemään. Pääsin myös toimimaan yhtenä Liikuntapäivän sponsorivastaavista ja se, että saimme hankittua tapahtumaan todella laadukkaat sponsorit, antoi minulle uskoa siitä, että tulisin pärjäämään myöskin Warrantin hallituksessa toisena yrityssuhdevastaavana.

## Mikä on Warrantin vahvin myyntivaltti ja miten käyttäisit sitä Warrantin myymiseksi erilaisille yrityksille?

Omasta mielestäni Warrantin selkeästi paras myyntivaltti on se, että me olemme Suomen toiseksi suurin kauppatieteilijöiden ainejärjestö. Tämä voisi mahdollistaa vielä suuremman markkinointi potentiaalin myös laajemmin kansallisella ja kansainvälisellä tasolla, mitä ei vielä omasta mielestäni täysin saada maksimoitua. Vaasan sisällä toki on jo saatu hyvin tuotua tätä faktaa esille, mutta muualla Suomessa suuri osa yrityksistä ei tätä vielä suurimmilta osin ole tajunnut. Lisäksi koen, että yrityssuhdevastaavan tulisi myös painottaa meidän todella vahvaa yhteisöllisyyttämme ja vastuullisuutta kaikessa tekemisessä, joissa koen meidän olevan jo nyt yksi Suomen parhaista ainejärjestöistä.

Kasper Rasinkangas