

Informacja prasowa

W SIEMENSIE POWSTAJE STAŻOWY ZESPÓŁ SPRZEDAŻOWY DZIAŁAJĄCY W OPARCIU O METODY AGILE

Warszawa, 21 sierpnia 2019 – W Siemensie utworzony został stażowy zespół wsparcia sprzedaży dla branży Digital Industries wykorzystujący podejście Agile. Zespół został zbudowany w oparciu o zasoby – wiedzę i doświadczenie nie tylko Siemens, ale także firm partnerskich, takich jak Brainhint z kompetencjami w obszarze IT, Big Data i sztucznej inteligencji, Efekt-Automatka integratora systemów automatyki, firmy szkoleniowej EMT-Systems oraz Grupa CIECH wnosząca doświadczenie klienta końcowego.

Siłą zespołu, złożonego przede wszystkim z ludzi młodych, jest jego dynamika oparta na nowoczesnym, zwinnym podejściu do projektów.

– Misją Siemens jest automatyzacja i digitalizacja świata wokół nas dzięki innowacyjności i zastosowaniu nowych pomysłów. Zespół wsparcia sprzedaży wykorzystywać będzie zwinne, stosowane m.in. w startupach, metody projektowe polegając na zasobach całej organizacji, jej wiedzy i wieloletnim doświadczeniu – mówi Dominika Bettman, prezeska Siemens Polska.

Pierwsze trzy miesiące funkcjonowania zespołu zostały przewidziane na wewnętrzne, kilkutygodniowe praktyki pracowników. Dla każdej z osób zaplanowano indywidualną ścieżkę dwóch lub trzech funkcji, w których będzie się szkolić, nabywając praktycznej wiedzy o działaniu produktów i usług dostarczanych przez Siemens Polska. Przewidziane zostały również jednodniowe szkolenia produktowe oraz warsztaty i szkolenie dotyczące zwinności w zespole. Dodatkowo cykl warsztatów Design Thinking stworzy podstawy kreatywnego myślenia, innowacyjnego podejścia do pojawiających się wyzwań oraz współkreatacji rozwiązań razem z klientem. Zaplanowano także spotkania, podczas których zespół będzie wymieniał się zdobytymi doświadczeniami i informacjami. Celem działań przewidzianych na pierwszy kwartał jest ukształtowanie zespołu, w którym każdy z pracowników będzie posiadał zindywidualizowane kompetencje, tak, aby w przyszłości mogły one być wykorzystywane w dążeniu do wspólnego celu.

W nowopowstałym w Siemensie zespole sprzedaży dużą wagę przykładaną będzie do kompetencji miękkich, takich jak, komunikacja, efektywność osobista, zarządzanie zmianą.

– Ważną cechą zespołu będzie „samoorganizacja”, która oznacza, że zespół samodzielnie decyduje o tym, jakie zadania podejmowane są do osiągnięcia wskazanego przez zarząd celu. Zespół sam będzie przydzielał zasoby oraz definiował obszary rynku i tworzył listy klientów, którymi się zajmie – mówi Piotr Grychtoł, pełniący w projekcie rolę Scrum Mastera.

Siemens Sp. z o.o.
Prezes Zarządu: Dominka Bettman

ul. Żupnicza 11
03-821 Warszawa
Polska

Tel.: +48 228709000
Fax: +48 228709009
www.siemens.pl

Siedziba spółki: ul. Żupnicza 11, 03-821 Warszawa, Zarząd: Dominika Bettman, Joerg Flath, Wojciech Kowalewski, Grzegorz Należyty;
Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy: XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, Nr KRS 0000031854, Wysokość kapitału spółki: 116 486 747,-PLN,
WEEE E0005030WBW, NIP: 526-03-02-870

SIEMENS

Scrum Master dba o to, aby zespół nie był ograniczany zewnętrznie w realizacji swoich pomysłów i posiadał pełną przestrzeń do testowania i eksperymentowania, pomaga w efektywnej organizacji pracy. Obserwuje zespół i jest odpowiedzialny za dopasowanie zadań do umiejętności jego członków, prowokuje do rozwoju kompetencji. Dynamicznie reaguje na nowe sytuacje na podstawie bieżących informacji zwrotnych od członków zespołu i jego otoczenia. Dbą także o wymianę informacji pomiędzy pracownikami, takich jak poziom realizacji zadań, napotkane problemy i możliwości ich rozwiązania.

– Podczas codziennych spotkań obowiązkowym elementem jest pytanie o to, kto potrzebuje w swojej pracy pomocy, jakiego rodzaju ma być to pomoc i jaki to będzie miało wpływ na resztę zespołu. Zespół koryguje swoje prace w zależności od zgłoszonych potrzeb – mówi Piotr Grychtoł.

- W sprzedaży cyfrowych produktów technologicznych konieczne są przede wszystkim wiedza, doświadczenie oraz umiejętność ofertowania usług i produktów. W świecie Industry 4.0 konieczne jest także łączenie kompetencji w wielu obszarach, takich jak automatyka przemysłowa, sieci, produkty i usługi z zakresu IT, usługi chmurowe, analizy Big Data, sztuczna inteligencja. Nowoutworzony w Siemensie zespół wiązać będzie umiejętności sprzedażowe z empatycznym myśleniem przez pryzmat korzyści klienta końcowego. Połączenie różnorodnych kompetencji z obszaru digitalizacji oraz podejścia uwzględniającego szerszą perspektywę, także od strony klienta, wymagało zbudowania konsorcjum. Dlatego w projekcie tym oprócz Siemensu biorą udział partnerzy i klienci, tacy jak Brainhint, Efekt-Automatyka, EMT-Systems oraz Grupa CIECH.

– Istotna jest dla nas praca nad wzajemnym zaufaniem, zaangażowanie, odpowiedzialność i nastawienie na rezultat. Będziemy obserwować i nazywać proces zespołowy, który się między nami toczy: forming, storming, norming, performing – twierdzi Piotr Grychtoł.

###

Siemens Sp. z o.o. - polska spółka regionalna globalnego koncernu Siemens AG, istniejąca od 1991 roku. Oferuje na polskim rynku rozwiązania i produkty Siemensu, a także usługi inżynierskie, doradcze i serwisowe z zakresu automatyki i techniki napędowej dla przemysłu, instalacji i systemów wytwarzania energii oraz jej przesyłu i rozdziału, techniki i aparatury medycznej, transportu szynowego i drogowego, systemów zarządzania obiektami, infrastruktury komunalnej, specjalistycznej oraz efektywności energetycznej. Więcej informacji można znaleźć na stronie: <http://www.siemens.pl>

Więcej informacji:

Aleksandra Szafraniec, Omega Communication
22 854 16 29, 692 059 401
aszafraniec@communication.pl