

お客さまの期待に応えられるよう、プロジェクトを評価する

Hitachi Europe GmbH
プリセールステクニカル
プロジェクトマネージャー

ディクレナズ・アリサン



私の業務内容

私が日立産機システムに入社した約2年前までは、このチームと役職はまだ存在していませんでした。現在私はマーケティング機器・システムのプリセールスに携わっています。具体的には、プロジェクトを分析し、お客さまのニーズに対応できるかを評価する仕事で、当社の中でも新しい業務に当たります。これまでは販売店さまや販売店さまを通じてのビジネスのみを行ってきましたが、現在は範囲を広げ、エンドユーザーのお客さまとも直接関わるようになったため、お客さまのニーズに対応できるかを評価するプロジェクト管理業務全般を率いています。新しい業務のため難しい役割ですが、チームや工程をゼロから作り上げることができる、とてもやりがいのある仕事です。

「あるべき姿」達成に向けての取り組み

当社の未来は、「サステナブル」と「デジタル」にあります。これは、私が日々の仕事や、新規プロジェクトに取り組む際に、いつも心がけていることです。例えば、お客さまのマーケティング機器やシステムに対するご要望には、インク溶剤の使用量を削減できるレーザーマーカを提案しています。

また、日々の業務においても、できる範囲でデジタル機器やソフトウェアの導入による仕事の効率化を図っています。たとえば、新たなプロジェクト管理用のツールを開発し、チームメンバーが全ての情報をこのツールから参照できるようにしました。

10年後の将来像

プロジェクト管理は、欠かすことのできない業務だと考えています。営業担当者は皆、お客さまのニーズに対し「可能です」と答えますが、その際プロジェクト管理のプロセスを入れることで、会社が本当にそのニーズに対応できるか、どのようなリスクや利益を見込めるかを分析することができます。

ときには「ノー」と言わなければならない場面もありますが、できない約束をしたり、業務遂行に支障が出るよりは良いと思っています。10年後、専任のプロジェクトマネジメントチームを私が率いることができれば、とても嬉しく思います。お客さまのニーズに応え、満足していただけよう、より体系化され組織的にプロジェクト進行ができるようにしたいと考えています。

