



Konsultant Rozwiązań Biznesowych

Konsultant Rozwiązań Biznesowych powinien łączyć zdolności analityka ds. biznesu z umiejętnościami skutecznego dopasowywania i konfiguracji szczególnych właściwości pakietów systemowych dla biznesu, takich jak CRM oraz modułów administracyjnych systemów ERP. Zdolności z zakresu doradztwa oraz wiedzy ogólnej, dotyczącej integracji oprogramowania w przedsiębiorstwie.

Stanowisko to wymaga minimalnego doświadczenia zawodowego udokumentowanego czynną pracą w tym temacie na poziomie minimum 18 miesięcy. W przypadku niespełnienia powyższego warunku, kandydat może przystąpić do egzaminu, lecz w wyniku certyfikacji uzyska jeden z niższych stopni przed tytułem Konsultanta Rozwiązań Biznesowych

Przegląd wykonywanych zadań

Wspiera identyfikację usprawnień organizacyjnych w zarządzaniu wartością, zarządzaniu kadrami oraz szeroko rozumianych finansach poprzez wykorzystanie nowych funkcji oraz narzędzi informatycznych.

Wspiera organizację Klienta (która może być reprezentowana przez menedżera zajmującego się systemem informacyjnym w firmie), potencjalnych dostawców rozwiązań biznesowych oraz innych doradców (Analityka ds. Biznesu, Analityka SI, etc.) w przewidywaniu możliwości ulepszeń biznesowych oraz prezentacji propozycji projektowych..

Bazuje na wiedzy dotyczącej ogólnie funkcjonujących zasad i praktykach zarządzania finansami, sprawami kadrowymi, relacjami z Klientami (CRM) przedstawia standardowe modele biznesowe i dopasowuje je do istniejących procesów w organizacji Klienta.

Ułatwia identyfikowanie zakresu projektu w świetle jednostek prawnych, metod księgowych, informacji o kliencie, procesach oraz specyficznych procedurach konfigurowanych w nowym (lub ulepszonym) systemie informacyjnym.

Dostarcza Kierownikowi Projektu informacje dotyczące szacunkowych wartości nakładów potrzebnych do rozlokowania pakietów software'owych, dostosowania ich do potrzeb klientów oraz do celów, które stawia sobie organizacja.

W dużych projektach jest członkiem grupy projektowej po stornie kontrahenta / zleceniodawcy, w mniejszych może pełnić funkcję lidera dla specyficznego obszaru projektu lub osoby koordynującej cały projekt.

Współpracuje z organizacją klienta by upraszczać procesy biznesowe, funkcje, procedury oraz przepływy informacji poprzez spójną metodologię wdrażania rozwiązań pakietowych.

Zbiera próbne dane i wykorzystuje je do budowy konkretnego modelu pilotażowego nowego systemu. Testuje podstawowy model za pomocą wielokrotnie powtarzanych sesji symulacyjnych, których rezultatem jest akceptacja docelowego rozwiązania systemowego ze strony menedżerów, kadry zarządzającej oraz użytkowników procesów SI.

Rozwiązuje ogólne kwestie związane z modelowaniem rozwiązań biznesowych poprzez wykorzystywanie funkcji istniejących oraz wykorzystywanych rozwiązań pakietowych. Proponuje stosowanie procedur obejścia w przypadku wystąpienia krytycznych sytuacji w aplikacji. Przy wystąpieniu poważnego problemu proponuje wykorzystanie dodatkowych narzędzi (przeprowadza kalkulacje za pomocą arkusza kalkulacyjnego, które połączone są z systemem głównym poprzez akuratny interfejs) lub niewielkich zmian w aplikacji. W innych sprawach, definiuje skomplikowane specyfikacje dla wymaganych modyfikacji.

Tworzy wysokiej jakości dokumentację, raporty, przedstawiając w nich kwestie organizacyjne i/lub techniczne w przejrzysty i zrozumiały sposób.

Planuje i przeprowadza efektywne sesje komunikacyjne (spotkanie formalne i nieformalne, szkolenia, prezentacje, burze mózgów, etc.) pokazując tym samym umiejętności w porozumiewaniu się, zorientowanie na realizację postawionych celów, umiejętność rozwiązywania problemów oraz znakomite umiejętności komunikacji biznesowej.

Współpracuje z pracownikami z sekcji informatyki w celu przeprowadzenia testów (jednego modułu czy całego systemu) oraz dla ekstrakcji, transformacji oraz ładowania do systemu danych.

Upewnia się, iż kluczowi użytkownicy rozwiązań biznesowych są w pełni odpowiedzialni za jakość danych w nowym systemie,

Przeprowadza końcową symulację na danych rzeczywistych oraz testy akceptacji.

Przeprowadza oraz wspiera szkolenia użytkowników końcowych z dostarczanych rozwiązań biznesowych.

W nawiązaniu do uzgodnionych z Klientem warunków funkcjonowania danego rozwiązania biznesowego, wspiera go we wstępnych fazach użytkowania nowego systemu oraz w mierzeniu korzyści możliwych do uzyskania dzięki przeprowadzaniu przeglądów powdrożeniowych.

Kluczowe umiejętności behawioralne

Funkcja Konsultanta Rozwiązań Biznesowych wymaga posiadania dobrej wiedzy ogólnej z zakresu IT, umiejętności komunikowania się zarówno na piśmie jak i w mowie, bardzo szeroki zakres specyficznych umiejętności behawioralnych.

Umiejętność poświęcania uwagi Klientom, współpracy, zbieranie danych, wiedza organizacyjna oraz handlowa są wymagane do szybkiego wychwycenia potrzeb zgłaszanych przez Klienta.

Zdolności analityczne oraz umiejętność przeprowadzania porównań dostępnych rozwiązań, wyobrażenia, aktywności są wymagane do formułowania oraz oceny konkretnych produktów biznesowych.

Zwracanie uwagi na szczegóły, logiczne myślenie oraz ukierunkowanie na cele, dyspozycyjność, determinacja, zdolności do planowania oraz kontrolowania, tworzenia grup projektowych oraz przewożenie im są konieczne do uzyskiwania mierzalnych wyników z prowadzonych działań



Polskie Towarzystwo Informatyczne

Zarząd Główny

Al. Solidarności 82A m.5, 01-003 Warszawa

tel: +48 22 636 89 87 fax: +48 22 838 47 05

www.eucip.pl

info@eucip.pl