

Tietotekniikan yökköyrityksessä ei tylsisty

IBM:llä myyntitehtävissä työskentelevät Markus Hongisto ja Susanne Nygård arvostavat mahdollisuutta vaihtaa uusiin tehtäviin aina, kun siltä alkaa tuntua.

MARKUS HONGISTO aloitti IBM:n trainee-ohjelmassa kaksi vuotta sitten.

– Opiskelin Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa kansainvälistä markkinointia ja tietotekniikkaa. Päätyöni oli kuitenkin purjehtiminen, ja sen vuoksi opinnot venyivät. Jossain vaiheessa päätin, että nyt on aika siirtyä oikeisiin töihin, hän nauraa.

Aivan harrastusluonteiseksi miehen purjehtimista ei voi kutsua, sillä Markuksen venekunta kiersi aikanaan muun muassa MM-kisoja.

Työuran aloittaminen IBM:n trainee-ohjelman kautta tarkoitti, että Markus pääsi tositoimiin saman tien.

– Pääsin heti mukaan työkokemukseni nähden todella vaativiin projekteihin – tai ainakin yritin roikkua mukana. Trainee-ohjelma oli loistava tapa aloittaa työskentely. Muulla tavoin olisi vienyt vuosia ennen kuin olisin kunnolla ymmärtänyt, mitä tällainen yritys tekee ja millaista liiketoiminta tällä toimialalla on.

Vuoden mittaiseen trainee-ohjelmaan kuului myös koulutusta Brysselissä ja yhteistä opiskelua IBM:n pohjoismaisten työntekijöiden kanssa.

Ohjelman jälkeen Markus on työskennellyt IBM Global Services -yksikössä Business Continuity and Recovery Services -ratkaisujen myyjänä.

– Toimitamme asiakkaille liiketoiminnan jatkuvuuteen ja tietoturvaan liittyviä palveluita ja järjestelmiä. Yhdessä asiakkaan kanssa mietimme, mikä voisi olla heidän tilanteeseensa oikea lääke. Kuukausien työ huipentuu sitten siihen, kun nimet laitetaan papeeriin, Markus kuvailee.

Hän kertoo viihtyvänsä työssään niin hyvin, että entinen huippupurjehtija tyytyy nyt valmentamaan juniorivenekuntaa.

HUOMATTAVASTI PITEMMÄN työuran IBM:llä on tehnyt Susanne Nygård, joka aloitti suurkonejärjestelmien asiantuntijana jo 15 vuotta sitten.

– Sitemmin siirryin myyntityöhön. Olen työskennellyt hyvin monissa eri tehtävissä, ja juuri se minut onkin samassa talossa pitänyt. Aina, jos on tullut sellainen tilanne, että kaipaen jotain uusia haasteita, niin niitä on IBM:ltä löytynyt, Susanne kertoo.

Tällä hetkellä Susanne vetää myyntitiimiä, jonka tehtävänä on myydä ohjelmistoja suurasiakkaille.

”Jos haluaa vaihtaa työtehtäviä, niin ei tarvitse ottaa sitä riskiä, että hyppää toiseen, tunte mattomaan firmaan.”

MARKUS JA SUSANNE pitävät maailman suurimman tietotekniikkayhtiön tarjoamia uramahdollisuuksia erinomaisina.

– Kaikki eivät tunnu tietävän, mitä kaikkea IBM tekee. Jotkut kaveritkin ovat kyselleet, että mitä IBM nyt oikein tekee, kun pc-liiketoiminta myytiin kiinalaisille, Markus nauraa.

– Kun minä tulin aikoinaan IBM:lle, jotkut ihmiset luulivat, että teen täällä töitä ruuvimeisseli kädessä, ja kyseivät neuvoja tietokoneongelmiinsa, Susanne lisää.

– Todellisuudessa tilanne on se, että ihmiset työskentelevät täällä kaikilla tietotekniikan osa-alueilla ja yhä enemmän myös liiketoimintaprosessien ja -strategian parissa, Markus toteaa.

Kansainvälisessä konsernissa on helppo paitsi siirtyä työtehtävästä toi-

seen, myös maasta toiseen.

– Kavereiden kanssa keskustellessa olen huomannut, että IBM eroaa monesta muusta työpaikasta siinä, että jos haluaa vaihtaa työtehtäviä, niin ei tarvitse ottaa sitä riskiä, että hyppää toiseen, tuntemattomaan firmaan. Saman yrityksen sisällä voi siirtyä paikasta toiseen ja hyödyntää edelleen omia verkostojaan ja tuntemustaan yrityksestä ja asiakkaista, Markus pohtii.

– Ja niille, jotka haluavat matkustella, on monenlaisia vaihtoehtoja. Jotkut lähtevät vuodeksi tai kahdeksi ulkomaille asumaan, jotkut ovat muutaman kuukauden jossain, kuten minäkin aikoinaan Saksassa, jotkut taas tekevät kansainvälisiä tehtäviä, mutta asuvat Suomessa ja matkustavat tarpeen mukaan, Susanne lisää.

Mikäli työssä tulee vastaan ongelmatilanteita, käytettävissä on koko konsernin osaaminen.

– Minkä tahansa asian kanssa työskentelee, voi olla varma, että tarvittava tieto ja taito löytyy jostain päin maailmaa. Esimerkiksi viime viikolla selvitin yhtä vähän eksoottisempaa ongelmaa. Ratkaisu löytyi eräältä IBM:n tutkijatimiltä, joka oli tehnyt asiasta tieteellisen artikkelin, Markus kertoo.

MYYNTITYÖSSÄ PARHAAT HETKET koetaan asiakasprojektien onnistuessa.

– Pitkän monimutkaisen myyntiprosessin onnistunut läpivienti tiimin kanssa on aina hieno saavutus. Ennen kuin tulin tähän työhön, en tiennyt, että myyntityö voi olla näin antoisaa. Varsinkin Suomessa tuntuu, että myyjän työstä on monilla hyvin stereotyyppinen kuva. Tämä työ on kyllä hyvin kaukana siitä, Markus mieltii.

– Erityinen onnistumisen elämys tulee siitä, jos pystymme ylittämään asiakkaan odotukset, Susanne lisää.

Markus Hongisto vaihtoi kilpapurjehtimisen myyntiuraan IBM:llä. Susanne Nygård on viihtynyt samassa talossa jo 15 vuotta.

IBM

IBM on maailman suurin tietotekniikkayritys, joka tarjoaa tietotekniikkaratkaisuja, huolto-, asiantuntija-, konsultointi- ja koulutuspalveluita sekä laitteistoja ja ohjelmistoja.

IBM haluaa palkata alansa parhaat osaajat ja erityisesti innostaa nuoria naisia tietotekniikan pariin.

www.ibm.com/fi