

# PROFILE



**K.S**さん

**部署**

サービスデザイン部

**所属チーム**

ソリューションサービスデザインチーム

**入社時期**

2020年4月

**専攻**

工学系研究科都市工学科

**6:00 起床**

身支度と家事をこなした後、出来る限り読書を行います。

**10:00 出社**

**10:00~13:00**

チームミーティングや各種連絡、ドキュメンテーションを実施します。

**13:00~18:00**

お客様とのヒアリングミーティングやプレゼンテーション、定例会を実施します。その隙間で優先度に応じて提案書の作成やテックサイドの見積を進めていきます。

**18:00~21:00**

翌日プレゼンがあればその準備や、日中レビューを受けた内容でブラッシュアップしていきます。「完成」がないことがほとんどなので、時間と体力とは常に相談します。

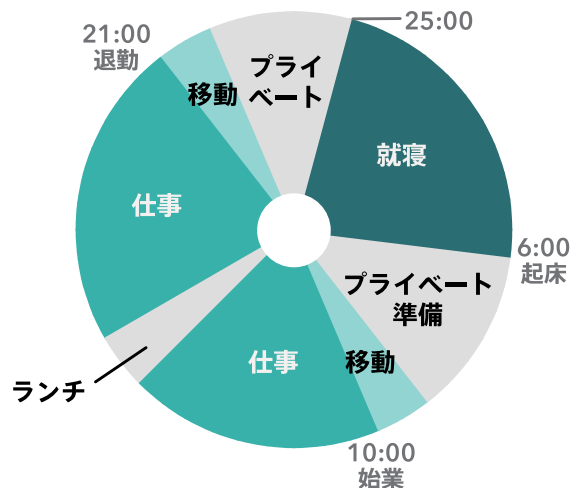
**21:00 退社**

**23:00 趣味**

その日の気分で映画を観たりイラストを描いたりします。

**25:00 就寝**

\\ わたしの一日 //



# COMMENT

01



## 仕事で気をつけていること

Pre-Sales 活動において「Quality (品質)」「Cost (コスト)」「Delivery (納期 ≒ 時間)」のバランスに常に考えます。

02



## 仕事のやりがい、面白さ

工夫した提案が通り、受注に至ってプロジェクトが始まり、実際のアプリケーションを以ってお客様に価値が提供できている様子を見ると、Pre-Sales 活動に対する達成感があります。

03



## 5年後の自分

お客様ごとにテーラーメイドしたソリューションを提案できる、創造的で経験豊富な人材を目指します。

04



## これから入社する人へ

レジリエンスが高いほど BlueMeme の水が合うと思います。会社も常に変革・成長しているので、きっとあなたの強みを活かせる環境が待ってます。

What do you do?

K.Sさんが所属する

「ソリューションサービスデザインチーム」って?

『日本企業の国際的な競争力を向上させ、BlueMeme の成長に大きく寄与するサービスをデザインする』を対外的なミッションに置きながら、主に Pre-Sales 業務や、コンサルタントとして新規ソリューション開発に携わっています。

また最近では、Pre-Sales 活動を円滑にするために提案を形作る情報を体系化してモデル化していく活動もしています。