

„Ein Empfang mit offenen virtuellen Armen! Sowohl bei matrix als auch bei meinem ersten Kunden war der Wohlfühlfaktor vom ersten Tag an vorhanden!“



Mit welchen Erwartungen bist Du den Beruf als Unternehmensberater angegangen und was hat zugehtroffen und was nicht?

Durch meine Erfahrungen in verschiedenen Rollen in anderen Beratungsunternehmen hatte ich bereits eine klare Vorstellung des Berater-Alltags und war gut vorbereitet auf das, was kommen sollte. Mein Wunsch war natürlich, schnellstmöglich in einen Projekt-Einsatz zu kommen, was matrix dann tatsächlich auch super schnell in die Realität umsetzen konnte. Seit meinem ersten Arbeitstag bin ich im Einsatz für einen Kunden, der weltweit als Branchenführer im industriellen 3D-Druck gilt. Aufgrund der Corona-Pandemie konnte ich leider zunächst die Kollegen im Projekt, aber auch die matrix-Kollegen nicht persönlich kennenlernen, sodass wir hier auf das digitale Onboarding setzen mussten. Dies hat aber trotzdem wunderbar funktioniert. Insbesondere die matrix-internen Video-Calls mit jedem einzelnen Kollegen waren sehr herzlich.

Was war Deine größte Herausforderung und wie hast Du sie gemeistert?

Als größte Herausforderung bisher würde ich den Start meines Projektes sehen. Es handelt sich um die Begleitung eines SAP Release Upgrades sowie die Pflege und den Ausbau des SAP PM Moduls im Service-Kontext. Mein erster Arbeitstag bei matrix war gleichzeitig auch mein erster Tag beim Kunden: ich wurde zum Kundenstandort „eingeflogen“, um mein Equipment abzuholen und verpflichtende Präsenz-Trainings zu erhalten. So wurde ich sehr schnell und intensiv in die Projektthemen eingebunden. Das parallele „Aufgleisen“ bei matrix und beim Kunden war sehr spannend und es hat sehr gut funktioniert. Ich wurde nicht allein gelassen und allen war es wichtig, dass mein Onboarding schnell und erfolgreich klappt. Ich bin schon ein bisschen stolz darauf, dass ich bei matrix schnell akzeptiert und eingebunden war und ich gleichzeitig beim Kunden schnell ein Stück Verantwortung für ein SAP Release Upgrade übernehmen konnte, welches die SAP Module PM, MM und SD umfasste.

Welche Werte verbindest Du mit matrix?

Hilfsbereitschaft, Empathie, Fairness und Toleranz.

Was war Dein größter Erfolg in den Ersten 100 Tagen?

Waqas, Business Consultant

Mein größter Erfolg in den ersten 100 Tagen war, dass ich bei dem Kunden schnell für die Wartungsplanung in SAP angefragt wurde. Die Wartungsplanung wurde bis dato bei dem Kunden nicht über SAP abgewickelt. Es stellte sich somit die Herausforderung zu verstehen, welche Themen im SAP abgedeckt sind und wie die Prozesse funktionieren. Mittels einer Präsentation durfte ich dem Global Service Lead aufzeigen, wie hier Prozesse optimiert und eine erfolgreiche Wartungsplanung durchgeführt werden kann. Meine Präsentation und die damit verbundenen Vorteile für das Unternehmen führten letztendlich zu Implementierung der Wartungsplanung direkt im SAP-System.

Was hat Dir am Onboarding der matrix gefallen und warum?

Obwohl ich direkt im Kundeneinsatz war, konnte ich parallel viele matrix-Kollegen kennenlernen und mir in den ersten Wochen bereits neues Wissen aneignen. Zudem wurde mein Einstieg beim Kunden so organisiert, dass ich bereits vorab an essentiellen Schulungen und Abstimmungen teilnehmen konnte. Auch mein Einstieg in das Kundenprojekt wurde von matrix eng begleitet. Ein Kollege hat sich vor Ort darum gekümmert, dass ich die wichtigsten Ansprechpartner beim Kunden kenne und somit einen guten Einstieg habe. Durch die gute Vorbereitung und den angenehmen Start im Projekt, konnte ich sofort loslegen und mein Wissen bereits in den ersten Tagen einbringen.

Was genau macht die matrix für Dich besonders?

matrix zeichnet sich vor allem durch einen sehr kollegialen Umgang, offene Kommunikation und diverse Fortbildungsmöglichkeiten aus. Das Miteinander ist stets sehr freundlich und es findet ein kontinuierlicher und reger Austausch zwischen den Kollegen statt. Nicht nur für unternehmensinterne Themen, sondern auch für kundenspezifische Anliegen oder auch private Themen gibt es immer ein offenes Ohr. Man ist bei matrix keine Nummer, sondern ein geschätzter Kollege! Das wir uns untereinander helfen, durfte ich direkt in der Praxis erfahren, als ein Kollege sich bei der SAP Wartungsplanung ausreichend Zeit für mich genommen hat und mich bei der Beratung des Kunden unterstützt hat. Da er das Thema schon in vorherigen Projekten begleitet hatte, war es mir möglich aus seiner Erfahrung zu lernen und beruflich in kürzester Zeit zu wachsen.