

SystemsGroup: Operation Management Department - Project Management

António Pólvora

Relatório de Actividades

Resumo—Este relatório descreve a minha atividade desenvolvida. Desde o momento em que me tive que decidir qual a entidade que me iria candidatar, a fase de seleção que incluí a entrevista na SystemsGroup (SG), a proposta da atividade, o seu desenvolvimento e conclusão. Também farei referência à empresa externa com que estabeleci contacto.

Palavras Chave—Gestão, Cooperação, SystemsGroups, Operações, Responsabilidade, Comunicação, Trabalho, Empresas

1 INTRODUCTION

ESTE relatório tem como objetivo descrever a minha a execução da minha atividade, o que foi feito e como foi feito. Como referi no resumo, a minha atividade foi no âmbito da cadeira de Portefólio III onde me candidatei a uma vaga de Operations Management.

As minhas expectativas iniciais para esta cadeira recaiam sobre uma atividade que pudesse aplicar os conhecimentos técnicos que aprendi durante o meu percurso académico e adquirir/desenvolver as minhas soft skills. Deste modo, achei que a oportunidade de ingresso na SG seria o ideal para a cadeira de Portefólio Pessoal III.

A atividade proposta pela SG tratou-se da organização e planeamento de um workshop com o objetivo de promover uma interação dos alunos do Instituto Superior Técnico (IST) com o mundo empresarial. Descrevei mais adiante todo o processo necessário à organização e planeamento do workshop.

De seguida irei introduzir a SG e de como ingressei na mesma.

- António Pólvora, nr. 73138,
E-mail: antonio.polvora@tecnico.ulisboa.pt, Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Janeiro 17, 2015

2 SYSTEMSGROUP

Fundada em 2009, a SystemsGroup surge como uma Júnior Empresa formada exclusivamente por estudantes do Instituto Superior Técnico e sob a forma legal de associação sem fins lucrativos. A ideia que esteve na génese da SystemsGroup passa por aliar uma forte componente teórica, apreendida no decorrer da formação académica dos seus colaboradores, à componente prática do mercado empresarial.

Os seus clientes podem beneficiar de serviços de qualidade a preços inferiores aos praticados no mercado, enquanto que, nós, os colaboradores aprofundamos o nosso conhecimento e desenvolvemos o nosso sentido prático, além de outras soft skills que uma Licenciatura/Mestrado não nos fornecem tão explicitamente.

A SystemsGroup presta serviços em: Web-design, Aplicações Mobile, Desenvolvimento de Software, Consultoria em Sistemas de Informação, Consultoria de Gestão, Gestão de Redes Sociais.

As instalações passam por uma sala de reuniões no campus do TagusPark. Nessa sala foram realizadas todas as reuniões internas em que participei bem como iniciativas de convívio entre colaboradores como o lanche de Natal que desde já aproveito para agradecer o convite e aplaudir este tipo de iniciativas.

(1.0) Excelent (0.8) Very Good (0.6) Good (0.4) Fair (0.2) Weak	ACTIVITY					DOCUMENT						
	Objectives x2	Options x1	Execution x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
	1.2	0.5	2.0	0.7	4.4	0.2	0.15	0.15	0.2	0.4	0.5	1.6

2.1 Ingresso na SystemsGroup

Depois de aceite a minha candidatura fui convocado para uma entrevista, de modo a apurar se o meu perfil se enquadrava com o pretendido pela SG para a vaga em causa. Durante a entrevista foram-me colocadas várias questões tais como as minhas motivações e pretensões, mas também algumas questões a nível pessoal para que me conhecessem um pouco melhor. No final foram-me colocadas algumas questões técnicas.

Tudo correu como esperado e alguns dias mais tarde recebia uma resposta positiva, isto é, ingresso na SG.

2.2 Interação com a equipa

Como membro da SG, participei num lanche de Natal promovido pela SG com o objetivo de incentivar à cooperação entre os colaboradores e responsáveis dos diferentes departamentos. Esta iniciativa foi interessante e bastante importante pois permitiu-me conhecer melhor os meus colegas dos vários departamentos.

Foi possível discutir diversos assuntos relacionados com SG, como aspectos a melhorar e as atividades de portefólio, incluindo a minha. Foi também discutida a possibilidade de continuar na SG no próximo semestre.

3 ATIVIDADE REALIZADA

Para realizar a atividade proposta foi necessário completar diversas etapas e tarefas. De seguida irei abordar as etapas cruciais para a realização da mesma. As etapas realizadas foram: Planeamento e Organização, Reuniões e Contactos Externos.

3.1 Planeamento e Organização

O planeamento e organização do workshop foi a atividade proposta pela SG. Primeiramente interroguei o meu departamento sobre as temáticas preferenciais tal se existia algum tipo de empresa que fosse prioritário contactar. Neste sentido foi decidido que o tema do workshop fosse sugerido também pela empresa escolhida desde que salvaguardado a pertinência para os alunos do IST.

Trabalhei diretamente com o Tiago Catarino para esta atividade, apesar de candidaturas separadas, ambos fomos alocados no mesmo departamento e desempenhámos as mesmas funções. Em conjunto decidimos os moldes do workshop, sendo que teria de existir uma vertente teoria, em que as empresas se davam a conhecer, explicavam a sua área de negócio e a sua estrutura. Outra vertente a abordar no workshop será a prática, em que as empresas expoem um caso prático sobre algo que a empresa ache interessante e conveniente.

Infelizmente não foi possível realizar o workshop no 1º Semestre, pois só iniciei a actividade apenas em Novembro. E não foi possível concluir o processo antes do final do período de aulas. Neste caso o workshop irá realizar-se no 2º Semestre, no campus do IST (instalações do TagusPark).

3.2 Reuniões

Durante o período em que desenvolvi a atividade participei em várias reuniões. Desde reuniões internas até às reuniões com a entidade externa escolhida. Em termos de reuniões internas, apenas agendámos uma presencialmente, esta serviu para apresentações e definição de objetivos. Após a reunião todos os contactos foram estabelecidos por email.

Em termos de reuniões com a empresa externas, participei em duas reuniões presenciais. A primeira para apresentar a atividade e o que pretendíamos da empresa. E a segunda já numa fase mais avançada, serviu para traçar alguns promenores do workshop. De seguida irei explicitar como foi estabelecido contacto com as empresas externas.

3.3 Contactos Externos

A tarefa mais desafiante desta atividade até agora foi, sem dúvida, o contacto em empresas externas. Esta tarefa foi necessária para planear correctamente o workshop, pois a escolha das empresas que participarão no evento determinará a qualidade do mesmo, por isso tivemos que ser muito cuidados e seletivos na escolha. Além disso, a reputação da SG estava em jogo.

Inicialmente o contacto com as empresas que poderiam participar no workshop não foi fácil

Neste tipo de documento (técnico) a CONCLUSÃO deve começar com um resumo do assunto abordado e depois deve realçar os resultados

de estabelecer, pois nem todas as empresas demonstraram disponibilidade para o evento, outras não responderam aos contactos efetuados. Perante este panorama, eu e o Tiago juntamente com a direção da SG decidimos que seria melhor organizar workshops por empresa, sendo este assim mai de maior qualidade e mais abrangente.

Neste momento já tenho tudo acertado com a empresa que prontamente se disponibilizou a participar, a RPGSI – Business Solutions, SA (RPGSI).

4 CONCLUSÃO

Durante os últimos dois meses tive o prazer de poder colaborar para o sucesso desta atividade, empenhei-me e esforcei-me totalmente em cada tarefa que realizei, obtendo sempre os resultados esperados. O trabalho realizado foi muito positivo. Espero que todos os envolvidos também assim o pensem.

Oficialmente a minha colaboração com a SG termina este semestre com a conclusão da cadeira de Portefólio Pessoal III, no entanto, já está em curso o prolongamento da minha colaboração ao abrigo da cadeira de Portefólio Pessoal VI. Apesar da minha colaboração estar a chegar ao fim, o workshop ainda não se realizou. É expectável que este se realize em Março de 2015, com a participação das empresas RPGSI e B2B.

Deste modo, posso concluir que os osbjetos definidos para este semestre foram cumpridos. O único ponto menos positivo foi a impossibilidade de realizar o workshop durante o período de aulas. No entanto, é conhecido que existiram algumas complicações na atribuição de atividade o que atrasou todo o processo. Todo o resto como o planeamento e contactos com empresas externas foi efectuado com sucesso, estando tudo acertado para a realização do evento no próximo semestre.

5 REFERÊNCIAS

<http://www.systems-group.org/> - Site da SystemsGroup

<http://www.b2b.com.pt/> - Site da B2B

<http://www.rpgsi.com/> - Site da RPGSI

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer a todos os membros da SG pela sua ajuda e cooperação durante a atividade de planeamento/organização de um workshop.

Agradeço também a todas as empresas que contactei pelo tempo dispendido e pelo interesse demonstrado e em especial à RPGSI por ter aceite o desafio de colaborar no workshop planeado.

Agradecimento especial ao meu colega Tiago Catarino pela cooperação e ajuda durante a atividade e que foi fundamental para o sucesso da mesma.

Esta equipa é a du!
Este é o "Trabalho" para a empresa SG!

Venham!

formato inadequado.
Referenci. tem que estar citada no texto.

APÊNDICE

CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO

SYSTEMSGROUP

Certificado de Participação

A SystemsGroup, Junior Enterprise Associação, certifica que o aluno **António Pólvora**, com o número **73138**, desempenhou funções como membro estagiário, desde Novembro de 2014, até Janeiro de 2015.

Desempenhou com qualidade as suas funções e mostrou-se sempre disponível para colaborar, entregando o trabalho dentro dos prazos estabelecidos. Mostrou-se também disponível para continuar o seu trabalho na SystemsGroup durante o 2º semestre do ano lectivo de 2014/2015.

SIGN HERE

SystemsGroup, 2015

SYSTEMSGROUP 