



IT Channel的總經理陳麒宇(Ken)(右一)強調, IT人必須有追求科技的熱誠, 時刻增加市場價值, 才能在行業中持續發展。



陳麒宇

IT人時刻增市場價值 行業瞬息萬變

2009-12-31

資訊科技的滲透層面愈來愈廣, 但在很多人的眼中, IT始終未能躋身「穩陣」的行業之列。業界人士指出, IT人要在瞬息萬變、經濟順逆的市場環境下持續發展, 減低被淘汰的機會, 關鍵之一就是要與時並進, 不斷提升自己的市場價值, 其中為不同行業的企業提供度身訂造的商務智能、方案應用等的IT服務更是近年大熱。

文:謝方、Sam 圖:謝方、資料圖片

IT這行業所涉及的層面已經愈來愈廣泛, 隨□電腦普及化、幾歲至幾十歲的人都懂得走進網絡世界、互聯網與生活的不可分割、各種社交網站應運而生.....香港電腦學會主席李惠光指出, 資訊科技瞬息萬變, 為業界擴闊了發展空間, 例如如何使用互聯網促銷產品、為客戶提供度身訂造的服務, 是業界值得深思和可持續發展的方向。

李惠光說, 其中一個新機遇是商務智能(Business Intelligence)的發展。「這涉及如何搜尋更多的商業數據, 並把它們有系統地整理及運用。這能直接為機構提升競爭力, 故預計業界對這方面人才的需求會愈來愈多。」

商務智能成市場趨勢

IT Channel是本港提供這類服務的中小企之一。從事了IT工作20多年、6年前創立了IT Channel的總經理陳麒宇(Ken)坦言, 科網股爆破、金融海嘯等影響下, 的確淘汰了不少IT人, 但並不表示這行業沒有發展空間, 只是不同時期對人才的需求也有所不同而已。

Ken強調, IT工作並非單憑累積工作經驗便可, 更重要的是願意緊貼新知識、技術, 才能增加市場價值, 不被業界淘汰。



左起: Kevin、Vigor和Rocky均相信IT工作並不刻板, 未來也有長遠的發展空間。



Kevin

「10年前的IT人, 如果熟悉一些IT技術已有一定的市場價值; 科網熱潮時懂得寫Java的人, 隨時可以叫價超過月薪30,000元, 但今日對IT行業而言, 這些條件已是非常普通, 最重要的是具備商業的知識, 能夠靈活把科技應用在各行各業中。」

IT人 專業所長 = 市場價值

Ken不諱言, IT行業中的software house的確較早年式微了, 而近年較為熱門的除了研發之外, 就是為各行各業的客戶提供商務解決方案。以IT Channel為例, Ken強調, 公司賣的不是創造新科技, 而是擔當為不同行業提供各種商業解決方案應用的「專家」。

「我們是要幫助客戶利用科技, 運用不同的解決方案, 提升他們的工作效益。舉例說, 我們會為客戶重整繁複的數據系統, 幫助企業從系統中了解服務對象在不同條件下對產品或服務的需求變化, 從而提高服務效益。」

Ken表示, 創業初期公司只有不足10人, 發展至今單是香港已有逾100人, 而即使面對08年的金融海嘯, 公司也增加了約10-20%人手, 足見IT行業發展空間仍大。

聘請的職位主要有兩大類, 包括工程師和營業員, 聘請過程中, Ken表示, 最重要看到他們對行業感興趣, 願意不斷追求科技的日新月異, 如果為了工作而做, 則未必能夠堅持下去。

新入行首3年為學習期

「業內的確有些老闆不會聘請畢業生, 但對我來說, 畢業生如一張白紙, 在培訓過程中更容易吸收公司的文化和工作模式, 而我聘請的大學生新人中, 至今流失率仍是零。」

IT行業經常予人經常裁員、不穩定的印象, 但Ken強調, 事實並不然。「IT人要保持競爭力, 最重要的是願意投入學習, 以做sales為例, 必須要有common sense, 具備與人相處的能力、要有做生意的材料。」具備良好的工作態度、表現和儲備專業知識、技能(expertise), 都是在行內持續發展的必備條件, 長遠會為IT人帶來市場價值。

「很多初入行的年輕人, 難免會用薪酬來衡量工作, 但要投身IT行業, 首1至3年都是學習期, 在工作的平台上



李惠光



晉升階梯



爭取發揮機會，建立自己的市場價值，相信假以時日，無論是薪酬、晉升機會都會有雙倍、三倍的回報。」

應用所學 長線發展

在IT Channel任職系統顧問的Rocky，在大學修讀資訊系統，因為暑期工實習的關係加入了這公司，結果更成為全職員工，經過數年的努力後晉升至現時職位。

「IT人的出路大多離不開從事工程師、sales或services的工作範疇，不少大學同學順理成章做程式員，但我對design solution的工作較感興趣，分析客戶的需要及為客戶建構合適的系統應用方案，更有滿足感。」

Rocky相信從事商務智能的工作，能夠接觸各行各業的大中小企業，工作更具挑戰性和有長遠發展。

前線銷售 同樣發揮所長

大學時修讀信息工程的Vigor，也沒有加入程式員的行列，反而在Ken的「訓練」下，現已躋身營業經理的職位。「我個人不喜歡刻板的工作，做sales可以四出與客戶見面、開拓生意、跟進客戶的需要，對我來說，既可以學以致用又適合自己性格。」雖然工作初期十分吃力，加上部分朋友會覺得大學畢業不難在「sales」以外有其他的工作選擇，但Vigor「不服輸」的性格，加上不斷調整心態，對工作發展充滿信心。

在浙江大學畢業的Kevin，來港修讀碩士課程後，同樣因為喜歡與人溝通而選擇了當客戶經理的工作。他坦言，當前線工作最重要是能夠明白客人需要什麼，因應他們的要求提供適切的服務。「記得Vigor經常提醒我，當客戶經理的工作必須要7x24小時，即是沒有放假的觀念，要時刻為客戶設想，才會成功。」

起薪1萬 拾級上位

現時一般大學畢業生入IT行業，李惠光表示，多從程式編寫員開始，待累積一定經驗後，便可逐步晉升至系統管理員，甚至系統顧問或項目管理，為不同行業的機構提供專業的意見。「入行起薪約10,000元，但累積約10年經驗後，可以達到項目管理級別，薪酬可達60,000元或以上。」

怎樣做好IT呢份工？

系統顧問Rocky：「做IT沒有一步登天，起碼初入行的兩、三年要專注地學習，不要怕蝕底，記得初上班一個

月我都沒有放假，希望能夠盡快掌握不同的工作，也能做得更好。」

營業經理Vigor:「做IT不可只管裝備成專才，還要成為通才，舉例說要懂得與客戶打開僵局，懂得將適合的產品、服務推介給客戶，否則容易被淘汰。」

客戶經理Kevin:「很多人以為IT工作是刻板，但其實最重要了解市場需要什麼，切忌閉門造車，更有要堅持下去的決心。」

考取專業認證 提升競爭能力

現時本港資訊科技業界的服務，主要分為以下8大範疇，其中以系統/軟件的應用及開發所佔的業內人士數目最多，差不多近7成。

8大範疇包括：

- . 系統/軟件的應用及開發
- . 資訊科技服務的管理
- . 資訊保安
- . 資訊科技基建設計
- . 系統品質監證
- . 系統架構設計及科案
- . 系統項目管理
- . 數碼創意產業

資訊科技行業講求與時並進，唯有不斷提升技術和知識。李惠光表示，業界也看重一些專業認證的資格，及早考取相關的認證，有可能讓未來僱主對你印象加分。

對資訊科技從業員來說，可以考取的專業認證有很多，舉例說，香港資訊科技專業認證局(Hong Kong Institute For IT Professional Certification) 設有不同的專業認證。初入行或工作經驗較少的可以考取：Associate Project Manager (助理項目經理)、Information Security Officer (資訊系統保安主任)及Business Analyst (業務分析員)等；至於工作經驗較資深的，可考慮：Project Director (項目總監)、Systems Architect (系統架構設計師) 及Quality Assurance Manager (系統品質管理總監)。若想在系統基建或架構研究方面發展，可考取Systems Architect (系統架構設計師)的資格。

明報網站·版權所有·不得轉載 Copyright© 2010 Mingpao.com All rights reserved.