



## 株式会社日立製作所

### 【DXで課題解決】生活産業業界（食品・飲料・日用品）向けのソリューション営業

---

【DXで課題解決】生活産業業界（食品・飲料・日用品）向けのソリューション営業

#### 職務内容:

##### 【配属組織名】

インダストリアルデジタルビジネスユニット 産業・流通営業統括本部 第四営業本部 生活産業システム営業部

##### 【配属組織について（概要・ミッション）】

生活産業システム営業部は食品、飲料、消費財メーカを担当しており、IT、OT、DX等の先進的な技術でお客様の課題解決を支援する仕事をしています。その為、どうやったらお客様がパートナーとして日立を選んで頂けるかを最大テーマとして、部メンバで協力しながら活動をしています。所属予定部門の組織構成は現在、部長含めて約25名強、年齢構成は20代～50代までと幅広い組織となっています。

##### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

#### 1.携わる事業

IT、OT、DXソリューション全般

#### 2.ニュースリリース・記事など

・ニチレイフーズと日立が協創 AI技術を活用した、食品工場の「最適生産・要員計画自動立案システム」本格稼働へ <https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2020/02/0204.html>

・株式会社ニチレイ SAP S/4HANA®のリビルドでアドオンを半分に削減。経営の進化に追従できるシステム環境を実現 [https://www.hitachi.co.jp/products/it/industry/case/1902\\_nichirei/index.html](https://www.hitachi.co.jp/products/it/industry/case/1902_nichirei/index.html)

・サントリー食品と日立が協創を通じてAIを活用した生産計画立案システムを開発 <https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2018/10/1031.html>

・花王が日立との協創により、売場づくり強化に向けて店頭支援巡回計画を自動化  
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2021/07/0719.html>

## 【募集背景】

---

当営は、近年生活産業業界においてビジネス規模が成長していくに伴い、DXを使ったお客様課題解決の提案活動や、お客様との協創を通じて新しい事業を創出など担当業務範囲が広がってきています。今後も継続して売上の伸長をめざすため、既存の顧客への新分野への営業活動、新しい顧客の開拓への取り組みを行っていく人財が必要であり、異なる環境・職場を経験した方の新しい見方を取り入れたいと思い、今回の募集に至りました。当営の想いに賛同していただける、明るく元気な人財の応募をお待ちしています。

## 【職務概要】

---

お客様のIT部門、工場、研究所、店舗、各業務部門へのソリューション提案活動と受注後の営業活動に従事いただきます。

## 【職務詳細】

---

生活産業業界のお客様の中で既存顧客、新規顧客を担当し、基本的に2～3名のユニットを構成して日立グループのソリューションを中心に提案する営業活動を行います。お客様の課題解決提案、ソリューションの拡販活動、情報収集活動など営業業務全般をご担当いただきます。

## 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

---

CMなどでおなじみのメーカーがお客様となります。裾野の広い業界で日立のシェアを開拓していくやりがいのある仕事です。担当するお客様企業軸で、本社、工場、研究所等、様々な部門、また、エリアは国内、海外問わず活動フィールドになります。製品も限定せずに日立グループや他社製品含めて活用して提案し、あらゆる社内部門やパートナーと接点を持って仕事ができることが魅力です。営業が中心となり、お客様と社内をつなぎ、WINWINの関係を作り大きな仕事をやり遂げるやりがいのある仕事です。

## 【働く環境】

---

- ・配属組織： 約20名、20代～50代の幅広い年代層が活躍する組織です。
- ・働き方： 事務所勤務もしくはお客様先への訪問を主とした勤務です。顧客先によっては出張もございますが多くて月に1度の想定です。週の半分以上は事務所に出社しつつ、対面でのコミュニケーションを重視した活動を行なっていただきます。

## (直行直帰や在宅勤務も併用可)

---

※上記内容は、募集開始時点の内容であり、入社後必要に応じて変更となる場合がございます。予めご了承ください。

## 応募資格

### 【必須条件】

## ■下記いずれかに該当する方

---

- ・IT業界での法人営業経験（目安2年以上）
- ・ソリューション営業など顧客課題解決型の営業経験(目安2年以上/業界は不問です)

## 【歓迎条件】

---

- ・製造流通業界でのご経験をお持ちの方

## 【求める人物像】※期待行動・コンピテンシー等

---

## 【全職種共通（日立グループ コア・コンピテンシー）】

---

- ・People Champion（一人ひとりを活かす）： 多様な人財を活かすために、お互いを信頼しパフォーマンスを最大限に発揮できる安心安全な職場(インクルーシブな職場)をつくり、積極的な発言と成長を支援する。
- ・Customer & Society Focus（顧客・社会起点で考える）： 社会を起点に課題を捉え、常に誠実に行動することを忘れずに、社内外の関係者と協創で成果に責任を持って社会に貢献する。
- ・Innovation（イノベーションを起こす）： 新しい価値を生み出すために、情熱を持って学び、現状に挑戦し、素早く応えて、イノベーションを加速する。

## 【その他職種特有】

---

- ・一人称で活動でき、事業をリードできる営業
- ・何事にも前向きに取り組める人財

## 【最終学歴】

---

大卒以上

---

待遇:

【想定ポジション】

## 【給与】

---

■想定月給：269,000～448,000円

---

■想定年収：4,900,000～7,600,000円

---

## 【勤務時間】

---

8:50～17:20（実働7時間45分、休憩45分）

※事業所によって時間帯が異なる場合あり。

その他採用条件についてはこちら

---

【更新日】 2025/4/15

---

勤務地:

住友不動産秋葉原ファーストビル（東京都千代田区）

備考:

【対象年齢】 26～29歳

---

