



株式会社日立製作所

中部地区における大手製造業向けデジタル営業

中部地区における大手製造業向けデジタル営業

職務内容:

【配属組織名】

中部支社

【配属組織について（概要・ミッション）】

大手中部地区製造業向けにIT・デジタルを活用し、お客様の経営価値向上に貢献することを目的としている組織です。お客様との協創にも積極的に取り組んでおり、DXをはじめとした各種最先端技術も活用しながら、お客様に貢献していきます。

■配属組織体制

4グループ体制、19名

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

- ・ Lumada <https://www.hitachi.co.jp/products/it/lumada/index.html>
- ・ 日 立 イ ン ダ ス ト リ ー サ イ ト
<https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/portal/industry/index.html>

【募集背景】

昨今の社会経済の変化により、顧客が求めるITシステムもデジタルトランスフォーメーションをはじめとして大きくニーズが変わっています。製造業の集積地である中部地区において、新しい発想でお客様に貢献できる人財を募集します。

【職務概要】

【職務詳細】

販売機会の創出、顧客関係の構築、営業主導の提案、リレーションシップマネジメント/アカウントマネジメント、顧客ニーズの明確化、事業開発(ビジネス機会の創出)

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

グローバル展開をしているお客様と関わることで、幅広い知識と経験が習得できます。また、お客様が抱えている課題に対して、日立グループの様々なソリューション提案により、お客様に喜んで頂き、デジタル時代に合わせた自らの成長を実感しやりがいのある組織となっています。チームでの対応を基本としており、業務に必要な知識・技能を幅広く習得できるOFF-JTに加え、上司、先輩からOJTにより学びを得ながら成長できる環境が整っており、一般製造業全般を担当することが可能です。

【働く環境】

①部全体で約20名。20代の社員も多い組織です。同じお客様を担当することが多いため情報共有が頻繁に行われています。②在宅勤務は可。営業職のため必要に応じて顧客先へ出勤します(場合によって事務所への出勤有)。(但し、入社直後は仕事への習熟度向上の為、入社前提で勤務頂く事を想定)

※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】

- ・法人のお客様への営業もしくはコンサルタント経験者（目安2年以上）
- ・DXを活用した提案、関係業界での活動経験があり、知識習得を自ら進んで行いながら、それら技術を生かした営業に前向きに取り組める方

【歓迎条件】

- ・自動車業界の知見、営業経験がある方。
- ・IT関連企業(コンサル含む)での営業経験や、ITに関する知見がある方
- ・普通自動車運転免許をお持ちの方(AT可)

【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】

- ・ 自ら考え、主体的に行動できる方。
- ・ 関係者を巻き込み、チームで課題解決に取り組むことができる方。
- ・ 失敗を恐れずチャレンジを続け、新ビジネス開拓に積極的に取り組むことができる方。

【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】2024/11/22

勤務地:

愛知県名古屋市中村区名駅一丁目1番4号

JRセントラルタワーズオフィス21階

備考:

【対象年齢】25～30才程度

