



株式会社日立製作所

製鉄業界向け制御システム及びソリューション営業【海外担当チームに配属】

製鉄業界向け制御システム及びソリューション営業【海外担当チームに配属】

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 第一営業本部 鉄鋼ソリューション営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

国内外の製鉄業界のお客様における課題やニーズに対し、日立製作所および日立グループのIT/OT/Productを組合せて価値を創出し提案。自動車や家電製品の外板などに使われる鉄鋼製品を大量生産する装置をミクロン単位、ミリ秒単位で制御する制御装置の拡販と、DXを組み合わせることによる生産性向上、製品不良率低減、リモートメンテナンスなどを実現。また新たなニーズであるカーボンニュートラルへの対応等、多様化するお客様の経営課題にも寄り添い、協創しながら解決していく。

所属予定部署の組織構成は現在、20代～50代までの年齢構成で部長を含め25名が在籍。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

「プロダクト事業」

- ・製鉄所で扱われる各種MOTOR及び同制御装置（圧延機、プロセスライン、ユーティリティ関係）
- ・ポンプ、ファン、ブロア等の流体機器関係。

「OT事業」

- ・製鉄プラント制御システム各種（制御電源各種、PLC、IGBT、計装、プロセスコンピュータ）

「Lumada事業」

以下各種DXソリューション

- ・デジタルグリッド
- ・スマートファクトリー
- ・トータルシームレス基盤
- ・各種故障予兆診断
- ・安定操業支援

【募集背景】

当部は国内外の製鉄業界のお客様に対する窓口営業を行なっている。今回の募集の背景は、これまで行なっていたOT（制御装置）を軸とした営業活動に加え、昨今IT（DX）との組み合わせ提案が必須となっており、社内外のアクセスポイントの増加に現在の陣容では対応しきれなくなっていることが挙げられる。

【職務概要】

- ・顧客の投資計画並びにDXソリューション展開を目的とした現場・経営面の課題の情報収集。
- ・上記を踏まえて最適なソリューション展開の為に社内関係者巻き込み、シナリオ作り、アクションプラン策定と実際の顧客提案、ビジネス交渉。

【職務詳細】

- ・顧客のニーズを満たす製品・サービスソリューションの構成や内容を把握する。これらを明確な根拠と標準的な取引条件で顧客に提示し、顧客の同意を得るため、必要に応じ、譲歩(値引きなど)について上司やチームメンバーに確認する。
- ・顧客組織の意思決定および強い影響力を及ぼす人物との関係を特定、構築して、効果的な双方の情報共有と問題解決を可能にする。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

鉄鋼業界は各製造業のサプライチェーンを支える重要な素材産業であり、当部においても国内（日本製鉄、JFEスチール等）や海外（中国 宝武集団、台湾 CSC等）の各国リーダカンパニーを始めアジア、欧州、北中南米等グローバルな営業領域としており活動は広域にわたりスケールは大きい。プロダクト・OT等従来のビジネス展開に加え、鉄鋼業界もDX推進には精力的であり、HTCが掲げる「社会イノベーション事業を通じてデータテクノロジーで社会インフラを革新する」との経営指針を現場で実践できる部門であると考えます。

【働く環境】

①配属チームの人数は、部長代理1名（40代）、主任2名（50代、30代）、企画員2名（40代、20代）の計5名。海外営業のチームであり、英語、中国語に長けた好奇心旺盛なメンバーにて構成されています。②働き方は、出社と在宅勤務を交えたハイブリットな働き方を取り入れています。海外出張、国内出張（茨城、広島等）も多く、毎月チームからは誰かしらが出張しているアグレッシブなチームです。出張の頻度は、月に1~2回で、1回あたりの滞在期間は1~2週間程度です。

※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

- ・ 海外営業の経験者(製鉄業界の経験は不問)
- ・ 製鉄業界に関する業務経験を持ち、将来英語を使用したい方
- ・ 制御システムの営業経験を持ち、将来英語を使用したい方

【歓迎条件】

- ・ 中規模以上の（目安従業員1000人以上）顧客を担当経験のある営業
- ・ TOEI750点程度の英語力
- ・ ビジネスシナリオ立案の為のコンサルマインドを有し実践経験者でもあるもの。

【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】

業務の遂行者として、アカウントの課題やニーズを把握するために必要な情報を主体的に収集・分析し、自・他事業部門の幅広い視点から顧客に最適なソリューション(IT・OT・プロダクト)を企画・立案、受注に繋げる。また、全社的に幅広くネットワークを構築し、自事業部門で実用性が見込めるユースケースを探索、活用に向けた立案をしながら既存ビジネスの事業拡大に貢献する。 自事業の市場動向や技術動向を把握するだけでなく、業界のトレンドやニーズ等、価値起点も視野に入れた情報収集・分析を通じて社会イノベーション事業に貢献する。

【最終学歴】

大卒以上

待遇:

【想定ポジション】

主任クラス

※募集開始時の想定であり、選考を通じて決定の上、オファー時にご説明いたします。

【給与】

■想定月給：463,000～562,000円

■想定年収：7,800,000～9,600,000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があります。

その他採用条件についてはこちら

【更新日】 2025/01/16

勤務地:

東京都千代田区

備考:

【対象年齢】 25～35才程度

