



株式会社日立製作所

政府系金融機関またはメガバンク向けシステム&ソリューションの企画提案 営業

政府系金融機関またはメガバンク向けシステム&ソリューションの企画提案営業

職務内容:

【配属組織名】

金融ビジネスユニット デジタルシステム&サービス営業統括本部 金融システム営業統括本部 金融営業第二本部

【配属組織について（概要・ミッション）】

これまで培ってきた社会インフラ技術とITを融合させ、社会イノベーション事業を推進していきます。その中で、お客様との懸け橋となるのが今回募集する金融ビジネスユニットの営業職ポジションです。提案するのは、長年の研究・開発が基盤となる技術に支えられた情報システムです。金融機関などのお客様と手を携え、直面する課題を解決すると同時に、新たなビジネスをお客様と共に創出していきます。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

<政府系金融機関向け>

■ソリューション例

・ ワークスタイル変革ソリューション
https://www.hitachi.co.jp/products/it/ws_sol/solution/cloudvdi/index.html

・ 電子契約ソリューション
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/solutions/application/common/Finance-Econtract/index.html>

■プロジェクト例

- ・ ゆうちょ 銀行情報系システム「オンライン処理で最大約10倍の大幅な性能向上を実現」
https://www.hitachi.co.jp/products/it/storage-solutions/showcase/user/jp-bank_japanpost/jp-bank_japanpost.pdf
- ・ 全国銀行協会様向け「手形・小切手電子交換所」構築
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2019/12/1220a.html>
- ・ 日本銀行様向け「中央銀行デジタル通貨に関する概念実証」への参画
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2021/04/0416.html>

<メガバンク向け>

■非対面デジタルソリューション

：一般利用者の金融機関利用の変化を捉え、インターネットチャネルを活用した新しいサービスの提供を検討するお客様のご支援。

■銀行向け新規DX関連提案

：銀行のIT部門のみならず、ユーザ部門向けの新規DX関連の提案。

【募集背景】

これまでの金融業界のビジネスモデルは変革を求められており、当社もこれまで提案してきた「安全・安心なシステムの提供」から「新しく広げるビジネス」に寄り添った課題解決を図っていく必要があります。お客様のニーズが多様化しており、金融機関への営業経験を培ってきた現在の経験社員では人手が不足しており、金融業界知見に関わらず、お客様の声を丁寧にヒアリングし、お客様と共に解決に進めていくことのできる人財を募集します。

【職務概要】

■お客様のシステム部門に対するソリューション提案、営業活動

一既存の金融機関システムに対する改善提案

■お客様のビジネス企画部門に対するソリューション提案、営業活動 ーお客様が検討されている新しいビジネスに対して、日立が持つ価値を創出するデジタルソリューションを用いて、当社の技術を組み合わせた提案 ご経験・ご希望を踏まえ、政府系金融機関またはメガバンクいずれの担当になるかは選考中に決めさせていただきます。

【職務詳細】

■上司の指示を仰ぎながら、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いただきます。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■魅力、やりがい ご存じのとおり、ここ数年における金融業界の変化はすさまじく、AIやフィンテック、ブロックチェーンというワードを耳にすることも増えたのではないのでしょうか。私たちの仕事は、そうした世の中の変化に対して常にアンテナを張り、マーケットの一步先をいく提案をしていくことです。数年にもおよぶ大規模なプロジェクトを動かすことも多く、それだけに社会に与えるインパクトは絶大です。お客様と精通していることと、当社のLumada事業におけるDX事業を組み合わせ、新しい金融サービスを世の中に提供する社会意義に貢献し、自分の考え、思いでお客様と自社を動かしていくことが仕事の醍醐味です。

■キャリアパス

配属チームで経験を積み、その経験を元に新たな領域や新たなお客様向けの提案活動に活躍いただき、持続的にキャリアを積上げていただきます。培った経験を活かし、上位職種への昇進・昇格はもちろん、海外赴任にチャレンジすることも可能です。

【働く環境】

■配属組織構成

2つの部で構成されており、メガバンクまたは政府系金融機関のお客様を担当しています。部長、課長、主任、担当まで年齢層は20代～50代。実直で真面目だが、明るくフランクで、困りごとは職種関係なく共有し、一緒に解決策を考えてあげられる前向きな人財が多い。

転職者複数名・海外からの帰任者も活躍中です！

■働き方

在宅勤務と出社やお客様先への訪問を併用し、柔軟な働き方ができます。

※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】

以下いずれかに該当する方

- ・金融機関での法人営業経験
- ・IT業界(ソフト・ハードウェア問わず)での法人営業経験

【歓迎条件】

- ・金融機関向けのSI営業経験
- ・コンサルティングでの基幹/業務システム導入支援経験

【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】

■顧客起点の対応

：問題をに解決するために、あるいは顧客サービスを向上させるために、顧客と常に連絡を取り合い、顧客からのフィードバックを確認したり、新しい顧客ニーズについて調査し、入手した情報を活用して新たなアイデアを生み出す。

■複雑な状況への対処

：問題を探求して根底にある問題と根本原因を明らかにする。

■効果的なコミュニケーション

：他者に対して注意深く耳を傾け、関心を持つ。他者に十分な情報を提供する。

■対人関係構築力

：さまざまなグループの人々とオープンに接し、親しみやすい関係を構築する。

■説得力の発揮

：相手の意見に傾聴しつつ、説得力のある論理的な議論を展開し、他者から支持や共感、コミットメントを得る。

【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があります。

その他採用条件についてはこちら

【更新日】2025/02/13

勤務地:

東京都千代田区丸の内一丁目6番1号 丸の内センタービル

備考:

【対象年齢】25-32歳

