



## 株式会社日立製作所

### 社会課題解決（インバウンドの増加や外国人共生に向けた課題解決）を 目指した中央省庁向けアカウント営業

---

社会課題解決（インバウンドの増加や外国人共生に向けた課題解決）を  
目指した中央省庁向けアカウント営業

#### 職務内容:

##### 【配属組織名】

社会ビジネスユニット 公共システム事業部 公共システム営業統括本部 第一営業本部 第四営業部

##### 【配属組織について（概要・ミッション）】

公共システム営業統括本部は、日立製作所社会ビジネスユニットの営業部門であり、官公庁、自治体、外郭団体、学校法人等公共分野のお客様に対するシステム・ソリューション提案を行っています。その中で、第一営業本部は、社会保障・税・法務・出入国管理及び外国人共生などの日本の社会を支える公的なお客様を所管しています。第一営業本部の中でも第四営業部は、出入国の管理や在留外国人の管理・支援を担う中央官庁・外郭団体に対して、社会や国民サービスにおけるデジタルトランスフォーメーションをご支援する営業活動を展開しています。

##### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

##### 【参考資料】

- 
- ・キャリア採用サイト：<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/careers/index.html>
  - ・営業トップメッセージ：<https://youtu.be/zg88xQn8Wtw>
  - ・事業部紹介映像：[https://youtu.be/leYvnpaj\\_ZQ](https://youtu.be/leYvnpaj_ZQ) →公共システム事業部・公共システム営業統括本部の事業概要・インタビュー記事について紹介しています。

## 【募集背景】

---

官公庁分野においては従来型の基幹システムに加えて、国民向け行政サービスの利便性向上や行政組織内の業務効率化、官民データ連携などによる様々な価値創出をめざして、デジタル化の取組が行われています。これらの変化に対応しながら、外国人に選ばれる環境づくりと国の安全を両立させる使命感を持つ営業人財を募集しています。

## 【職務概要】

---

お客様の事業課題の解決に資する、業務システム・ICT基盤システムの新規構築、リプレース、システム刷新等についての企画・提案を行います。アカウント顧客ごとにシステムエンジニアチームが配置されており、共に活動を行います。また、ソリューションごとに専門部門があり、情報提供や協力を受けながら、お客様への提案を行います。主に既存のお客様の基盤事業維持を中心としたアカウント対応と、既存、新規のお客様に対する、国民接点や利用者サービスの向上、お客様業務改革、社会課題を解決するサービス事業の創出等、新たな事業機会の発掘に向けた活動を行います。

## 【職務詳細】

---

- ・主任（相当）として、上司への報告、連絡、相談をしながら、担当のお客様との関係を深化・構築するため、日々の訪問やトラブル対応を行いながら、お客様の課題、組織構造、意思決定の仕組みを理解し、最適なソリューション・クラウドサービス・デジタルサービス(IT・OT・プロダクト)などを組み合わせて提案活動に従事いただきます。

- ・社会課題、業界のトレンドやニーズ等、価値起点を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

---

中央官庁の事業を支える大規模プロジェクトを担当し、自身の仕事が大きな社会貢献になっていることが実感できます。国民の利便性を向上させる施策などが新たに事業化される場合には、制度の検討や制度に基づく業務を検討されるお客様に対して、ITベンダの立場から、制度に適った業務システムの導入をご提案します。新たなシステムがリリースされると、国民の利便性が向上していることを、自らの生活を通じて感じ取れることが大きな魅力です。

### ■キャリアパス

---

広範な事業活動を通じ得た知見をグローバルに展開する活動にも従事でき、大規模組織を牽引するリーダに向けて自身のキャリア研鑽に繋げることができます(プロパ(新卒)採用と経験者採用にキャリアパスの隔たりはありません)。

## 【働く環境】

---

### ①配属組織/チームについて

---

組織では20代～50代まで、幅広い年齢層の社員が活躍しており、メーカーやSier出身の方もいれば、前職で金融機関、通信キャリアやマスコミ関係を経験されるなど、様々な経験・バックグラウンドを持ったメンバーが集まっています。概ね3～5名がOneTeamとなり、共同でいくつかのテーマに基づき戦略立案、提案活動を担当いただきます。

### ②働き方について

---

配属後は、上司や職場のメンバーから業務の進め方を学んだうえで、理解度を確認しながら、お客様向けの営業活動に従事していただきます。又、長期で継続的に教育カリキュラムが組まれており、年次にあった研修制度によりスキル向上を図ります。若手を中心に経験者採用で活躍しているメンバーも多く、在宅勤務と出社勤務もフレキシブルに組み合わせながら仕事を進めていただけます。

※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】

## ●以下いずれかのご経験をお持ちの方

---

- ITソリューション営業経験

---

- 法人向けソリューション営業経験

---

- 公共向けソリューション営業経験

---

## ●契約・コンプライアンスに関連する基本的な知識

---

### 【歓迎条件】

---

## ●IT業界の経験がある方

---

## ●アカウント型営業経験がある方

---

## ●公共分野の経験がある方

---

## ●情報システムや製品ソリューションの企画・提案経験がある方

---

## ●語学スキル（TOEIC(R)スコア650点以上）

---

## ●法制度を学ばれたことのある方

---

### 【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】

---

■お客様との強固な関係を構築し、お客様中心のソリューションを提供する。（例：問題を確実に解決するために、あるいはお客様サービスを向上させるために、お客様と常に連絡を取り合う。 フィードバックを確認したり、新しい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。） ■効率的な問題解決のため、複雑かつ膨大な情報を、多方面から様々な切り口で分析する（例：複雑な問題を様々な角度から捉えて検

討する。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。様々なオプションがもたらす主要な結果と意味を確認する。) ■多種多様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。(例：会議で時間を取って信頼関係を構築する。共通の関心と優先事項について話す。難しい対人関係において気配りや思いやりを示す。様々なバックグラウンドを持つ人々と生産的な関係を維持する。) ■自ら積極的に学び成長する。(例：業務で求められるビジネススキルだけでなく、新たな制度の導入・改正や新たなIT技術の普及を自ら キャッチアップし、お客様への提案活動に生かす) ■社会基盤を支えるという使命感を持つ。(例：自分たちがお客様の事業を通じて、国民の生活を支えているという強い気概を持ち、問題が発生した際は、主体的に行動し、迅速な問題解決を図る)

## 【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：463,000～605,000円

---

■想定年収：7,800,000～10,300,000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】 2024/12/17

---

勤務地:

東京都品川区南大井6-23-1 日立大森ビル

備考:

【対象年齢】 25~32

