



## 株式会社日立製作所

### 社会イノベーション事業を支えるITインフラ基盤、ソリューションを提供するセールスエンジニア

---

社会イノベーション事業を支えるITインフラ基盤、ソリューションを提供するセールスエンジニア

#### 職務内容:

##### 【配属組織名】

AI&ソフトウェアサービスビジネスユニット マネージド&プラットフォームサービス事業部 フロントエンゲージメント推進本部 第二ソリューションエンジニアリング部

##### 【配属組織について（概要・ミッション）】

- ・本部ミッション：クラウドサービスプラットフォームビジネスユニットの商材(ITプロダクト、クラウドSI、ITサービス(as a Service)、DX関連)の国内売上に関わる拡販と提案支援
- ・配属組織の位置付け：社会イノベーション基盤事業者（電力・防衛・公共等）に対して、上記本部ミッションを実行する。
- ・体制：部として20名体制 日立製作所方針である、社会イノベーション事業推進を、当該プラットフォームの売り上げ増加により支援する。本観点で活動強化方針に伴いメンバを募集

##### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

#### ■携わる事業

- ・デジタルシステム&サービス <https://www.hitachi.co.jp/products/index.html>

#### ■関連するソリューション

- ・デジタルソリューション [https://www.hitachi.co.jp/products/it/portal/digital\\_solution.html](https://www.hitachi.co.jp/products/it/portal/digital_solution.html)
- ・ITプロダクツ [https://www.hitachi.co.jp/products/it/portal/it\\_products.html](https://www.hitachi.co.jp/products/it/portal/it_products.html)

## 【募集背景】

---

- ・デジタルシステム&サービス事業のサービス&プラットフォームグループでは、データを起点としたOT×ITインテグレーション/マネージドサービスや、DXを加速するデータインフラ基盤を提供する役割を担っている
- ・お客様に最適なITインフラ基盤を提供するため、ITインフラ(ハード、ソフト)やサービスを組み合わせた多様なソリューションを提供し、お客様のニーズに応えていくことで事業拡大を図ろうとしている
- ・技術および市場全体の動向を見据え、蓄積した知見をもとにお客様のDXを支援していく事業への変革を推進していく上で、デジタルシステム&サービスに係るプリセールスエンジニアの経験メンバの加入により事業体制を強化する

## 【職務概要】

---

- ・職種：セールスエンジニアリング（キャリアレベル：JD5）
- ・職務概要：

### ・ITインフラ製品・サービスの顧客プレゼン提案

---

- ・顧客課題解決のための製品・サービスの選定、構成検討提案
- ・関連するステークホルダ（製品事業部、フロント事業部、他）とのコミュニケーション(会議、合意形成など)

## 【職務詳細】

---

- ・営業提案：製品・サービス・ソリューションの顧客提案など 個人・チームの知識を活用して、顧客のニーズを満たすように組織が提供する複雑な標準製品やサービスを、組合わせて提案推進し、受注から納品に関わる業務に対応する
- ・知識/スキル 個人・チームの知識を活用して、顧客のニーズを満たすように組織が提供する複雑な標準製品やサービスを、組合わせて提案推進し、受注から納品に関わる業務に対応する
- ・IT製品とサービスについて市場動向把握と、顧客課題を解決へ導く提案アプローチ
- ・顧客課題の解決に向けた最適提案のための提案戦略、ストーリー立案スキル
- ・市場動向(課題、トレンド、事業環境変化)調査・分析スキル、競合他社との差別化提案力
- ・チームメンバーと協力し、社内関係者と共創を働きかけるコミュニケーション力

## 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

---

### ポジションの魅力・やりがい

---

- ・事業：IT、OT(Operational Technology)、プロダクトの全てを併せ持つ日立の強みを活かした社会イノベーション事業に携わることで、社会の発展に貢献できる
- ・仕事：社会イノベーション事業を支えるITインフラ基盤提案において、自身のスキル、知識を活かした課題解決により、社会に貢献できるやりがいを感じることができる

### キャリアパス

---

- ・配属組織：豊富なITスキルを有した関連会社を含めた多くのメンバを取り纏めるリーダー、マネージャ お客様に近い立場で、IT製品だけでなくクラウドやDX基盤・サービスを活用したシステム提案を支援するリーダ、マネージャ

## 【働く環境】

---

### ①配属組織/チーム

---

・ 個社メンバ：9名、40代前半～50代後半、経験豊富で深いIT知識保有し多くの関連会社メンバを育成、合理化志向の高いメンバ  
・ 関連会社：主に日立グループ(7社)、100名規模

### ②働き方

---

・ 勤務スタイル：リモートワーク可能(在宅含め)、2日/週程度の出社  
・ 出張：国内顧客先、国内拠点(東京/横浜/関西・中部などの支社) ※駐在や定期的ものではなく都度調整

※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】

- ・ 経験：製品カテゴリに関わらず、顧客要件から提案構成検討し、顧客提案した経験（1年以上）
- ・ スキル：ITSS/ITアーキテクト/レベル4～5相当

または上記レベル相当でITベンダでの業務経験

---

### 【歓迎条件】

---

- ・ ITインフラにおける営業経験、SE経験（1年以上）
- ・ 営業やマーケティング、製品・サービス企画の従事経験
- ・ 接客等の人と会話する業務経験
- ・ ITインフラの技術トレンドに興味関心がある人

### 【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】

---

・効果的なコミュニケーション： ・多種多様な手段によるコミュニケーションを検討し展開する。 ・これにより、さまざまな関係者が持つ固有のニーズを明確に理解していることを伝えることができる。 ・たとえば、正確で説得力がある洗練された方法で、知識、見識、最新情報を発信する、など。 ・他者のコメントに深い関心を示す。 ・充実した内容のドキュメントとレポートを作成する。

## 【最終学歴】

---

高専卒以上

---

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】 2025/02/27

---

勤務地:

東京都品川区南大井六丁目26番2号 大森ベルポートB館

備考:

【対象年齢】

20代～30代前半

---

