



株式会社日立製作所

【中部地区】公共分野顧客に対するIT関連システムの営業

【中部地区】公共分野顧客に対するIT関連システムの営業

職務内容:

【配属組織名】

中部支社 公共システム営業部 第二グループ

【配属組織について（概要・ミッション）】

公共システム営業部は、中部地区の公共分野(地方自治体、警察、消防、文教他)に関わるお客様との 協創や、お客様に対するソリューションの創出、拡販、及び国の施策に則り、「スマートシティ」「スーパーシティ」など地方自治体を入り口とした未来の社会像を見据えた新たな価値、課題の解決に繋がる新しい価値を お客様へ提供する成長戦略を掲げて活動しています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■社会をDXする～Lumada～

<https://www.hitachi.co.jp/products/it/lumada/index.html>

■日立グループの有する公共ITソリューション全般

<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/>

【募集背景】

- ・昨今の地方自治体の情報システム市場においては、スマートシティ、スーパーシティ、DX、ゼロトラスト、ガバメントクラウド、システムの標準化推進など大きく市場動向が変化しつつあります。その変化に柔軟に対応し、更なるシェア拡大を図るためにフロント営業の人員強化を図るべく、新たな人財募集を実施します。

- ・今回の営業対象は中部地区自治体を中心として、お客様が抱える社会課題の解決に貢献するため、一緒に新しいビジネスを創造していく営業メンバーを募集致します。
- ・お客様への各種提案活動に幅広く対応する事で先進的な経験／知識を得ると共に、日立SE事業部門やパートナー企業とも横断的な連携を実施する事によって、スキルアップや人間関係を構築する事が出来ます。

【職務概要】

- ・自治体、警察、消防、大学向け担当営業として、主にIT関連の情報収集、戦略立案、ソリューションサービスの提案までの一連の営業活動及び事務(当面は自治体担当)
- ・自治体を軸として、民間企業等を含めた協創ビジネスの創造/創出
- ・中部地区における各顧客・各分野のマーケティング戦略・受注戦略の策定と遂行の支援
- ・納入した製品・ソリューションのアフターサービスまでの営業対応
- ・担当顧客：中部エリアの大手自治体

【職務詳細】

【既存ビジネス領域】

● 「提案」

- ・中部エリアの警察、消防の課題やニーズを把握する為に、必要な情報を自ら収集・分析する
- ・幅広い社内のネットワークを駆使・活用し、お客様の「課題の解決」や「ニーズを充足」させるユースケースやパッケージ・ソリューションを見つけ出し、お客様に提示しディスカッションを行う
- ・SE等の社内技術者と連携しながら、お客様に最適なシステムを考え取り纏めて提案し、受注に繋げる

● 「開発・アフター対応」

- ・大規模システム構築PJにおいては、開発フェーズごとにお客様と価格や納期の調整・交渉を行い契約締結を

行う

- ・システム稼働後の対応としては、システムへのお客様評価や改善要望を社内にフィードバックし、

製品やサービスの改善に繋げる

【新規ビジネス領域】

- ・社会やお客様のおける課題やニーズを見つけ出し、その解決に向けたビジネスの検討・立案を行う
- ・市場/技術動向、自社および競合の状況も分析し、お客様や社内関係部署と幅広い視点で議論し、継続的な収益の健全性と最大限の価値創出をできるようなビジネスの確立をめざす

【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】

中部支社「公共システム営業部」では、中部エリアにおける警察・消防・大規模自治体・大学機関をユーザとし、営業活動・ビジネス拡大を推進しています。それぞれのお客様において、大規模システムを担当すると共に、お客様が注力している住民サービスや社会貢献への取り組みにも寄与しており、新たなビジネスへのチャレンジや事業創出の可能性もあり、先進的な活動も進めています。中部支社の公共営業従事者は全体では14名で、年齢に関わらず、若手も裁量を持って活躍しています。

【キャリアパス】

・アカウント／ソリューション営業として十分な経験を積んで頂き、将来的には管理職や担当領域におけるスペシャリストへのステップアップを期待しています。

・ローテーションも推進しており、当面は中部地方を中心に警察・消防分野を担当いただきますが、将来的に他支社等への配置転による、キャリアアップも推進しています。

【働く環境】

今回、募集する配属組織は下記になります。

①配属組織

●中部支社 公共システム営業部・第二グループ

全員真面目で仕事熱心なメンバーで、シーンに応じてオンオフを切り替えるメリハリのある組織です。

同部署は自治体顧客を中心に担当し、中部支社・公共部門の【既存/新規ビジネス領域】を担当して います。※既存ビジネス：従来より自治体が運営する住民向けサービス等(ex.税、介護、国保等)

【既存ビジネス領域】

「提案」「開発・アフター対応」が中心で、既ラインナップの製品・ソリューションの拡販が主な活動となります。

【新規ビジネス領域】

将来を見据えて、今後の住民サービス向上に繋がる新たなDXソリューション自体のアイデア創出から始まり、顧客をリーディングする新たなビジネス創出に向けた活動となります。

②働き方

在宅勤務「可」、出勤頻度「2～3回程度/週」、出張「3～4回/週程度」（但し、入社直後は仕事への習熟度向上の為、原則出勤頂く事を想定）

※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】

- ・ 以下ご経験をお持ちの方（目安：2年以上、業界不問）

- 法人営業経験のある方

- フロントSEやITの知見がある営業希望者

- ・ 社内/社外ともに色々な人と会話・議論することが苦手でない方
- ・ 自分の考えを整理して、他の人にきちんと伝えることができる方

【歓迎条件】

- ・ 明るく前向きで、新たな取組み等に対して積極的にチャレンジすることができ、コミュニケーション能力が高い方
- ・ IT商材の営業経験がある方
- ・ 公共業界における経験のある方、あるいは業務知識をお持ちの方
- ・ ITパスポートやAWS、MicroSoft等の認定資格の保有者、もしくは興味を持っている方

【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。

【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年6月12日

勤務地:

名古屋市中村区名駅1丁目1番4号 JRセントラルタワーズ(タワーズオフィス21F)

備考:

【対象年齢】

24～32才程度(第二新卒レベル～)

