



株式会社日立製作所

デジタルソリューション営業（組立製造業向け法人営業）

デジタルソリューション営業（組立製造業向け法人営業）

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 第三営業本部 デジタル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）】

私たちは、組立製造業（電機、精密、機械など）の企業に対して、市場分析や、顧客の課題分析を通して、ニーズを顕在化させ、日立グループの幅広い技術を活用してデジタルで解決を図る営業チームです。私たちの部署は20代～50代までの16名（経験者採用2名を含む）が在籍している風通しの良いチームです。様々なプロジェクトを通して、営業としてスキルアップが図れる職場環境です。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

携わる事業はERPなどのITから制御システム、生産設備などに加え、DXソリューション全般となります。日立グループの多種多様な商材により、顧客の本社・工場問わず幅広い領域へ一貫したデジタルソリューションを提供致します。製品イメージは以下のサイトの「業種別にみる」の「電機・精密」をご参照ください。
<https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/portal/industry/index.html>

【募集背景】

組立製造業界（電機、精密、機械など）は、市場環境の変化に伴うサプライチェーンや製造拠点の見直しや、技術革新に伴うAI等の業務活用などの変革期にあります。私たちは、この変革に合わせて、お客さまとともに新たなビジネスの拡大を図りたいと考えており、このたび人財の拡充と合わせて、異なる環境・職場を経験した方の新しい知見を取り入れたいと考え募集を行います。

【職務概要】

市場分析や、顧客の課題分析を通して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デジタルソリューションを企画・立案し、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し、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。

【職務詳細】

アカウントとなりうる潜在的な顧客のマネジメント計画を策定し、実行する。あわせて、顧客と相互に効果的な情報共有を行い、顧客と強調した問題解決を可能にする。顧客訪問や打合せ毎に明確な目標を設定する。その中で把握した顧客の関心事・ニーズ・課題・懸案事項に沿って情報を提供する。顧客のニーズを満たす複雑な標準製品・サービスソリューションの構成や内容を把握し、これらを明確な根拠と標準的な取引条件で顧客に提示、顧客の同意を得る活動を周囲と協調して進める。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

担当する業界が日立製作所と同じ組立製造業（電機・精密・機械）であり、経営課題、事業課題ともに共感できることが多く、そのお客さまと直接向き合い、課題やニーズをお伺いして、日立グループやパートナーの技術・リソースを組み合わせて解決していくこと、またお客さまと一緒にビジネスを創っていくことができる、やりがいのある仕事です。また、様々なプロジェクトを主体的に進めることで、デジタルソリューション営業としての経験を得られ、スキルアップが図れます。キャリアパスについては、入社後、まずはこれまでのご経験を活かしてご活躍いただきますが、能力やご経験に加えて、成果次第で、既存社員と同様にマネージャーへの登用も検討されるポジションとなります。

【働く環境】

配属組織/チーム：

配属される組織は16名程度のチームとなります。20～50代まで幅広い年齢構成となります。基本的にはチームで活動戴くため、メンバーは協調性のある人財が多く、自身のミッションを主導しつつ、相互に協力・補完し合っています。

働き方：

在宅勤務可（出社頻度は3～5回/週程度）、必要に応じて日本国内の出張があります。

※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、いずれか提案型ソリューション経験をお持ちの方 ・IT業界での、直接営業またはコンサルティング（3年以上）

・製造現場でのDX営業（3年以上）

元気で協調性のある方、好奇心旺盛で主体的に取り組める方

【歓迎条件】

- ・ビジネスシナリオ立案の為にコンサルマインドを有し実践経験のある方
- ・英語でのビジネス経験のある方

【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】

顧客起点の対応：強固な顧客関係を構築し、顧客中心のソリューションを提供する。複雑な状況への対応：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。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。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。組織力学の理解と対応：複雑な方針、プロセス、人に関連した組織力学に対してうまく対応する。

【最終学歴】

学歴不問

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】2024/09/04

勤務地:

東京都千代田区外神田1丁目5番1号 住友不動産秋葉原ファーストビル

備考:

【対象年齢】

28～35才程度

