



株式会社日立製作所

【大阪勤務】 関西地区における自治体のスマートシティ・DX推進を担う営業

【大阪勤務】 関西地区における自治体のスマートシティ・DX推進を担う営業

職務内容:

【配属組織名】

関西支社 公共システム営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

公共システム営業部は、関西地区の公共分野(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、拡販の推進しています。また国の施策に則り、大阪府市が推進している「スマートシティ」「スーパーシティ」、更には2025年に向け検討が進んでいる万博、IRに対する提案活動を実施しており、地方自治体を含めた、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と「協創」し、新たな収益基盤を確立することを中長期の成長戦略として掲げて活動しています。

※「協創」:「顧客とイノベーションを共に創出して成果を分け合う」という日立が提唱するコンセプト

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■日立がめざす「私が私らしく生きられる未来の社会」(YouTube) <https://www.youtube.com/watch?v=OM268e52y9U&t=11s>

■日立製作所×神戸市における保健・介護政策づくり

<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2022/01/0121.html>

■日立グループの有する公共ITソリューションについて

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

■日立製作所の社会DX事業～Lumada～

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

【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、関西二府四県において日立として更なるシェア拡大を図るためにもフロントの営業人員を更に強化に向け、新たな人財募集を実施します。

・今回の営業対象は関西二府四県の自治体、警察、消防、文教に向け、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。

・全国の地方自治体でも有数の大規模自治体且つ先進的な取り組みを実施しているお客様担当営業となりますので、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】

アカウント／ソリューション両面の観点を持った営業として、既存の枠にとらわれず、多面的な視点を持ち、新たなビジネスへのチャレンジ意欲溢れ、担当顧客とのリレーション構築、提案活動を推進し、人々の健康・QOL向上に関わる社会課題と日立グループのソリューションのマッチング最適化を図り、受注の最大化にも貢献する活動に取り組んで頂きます。日立ならではの幅広い業種・業界との繋がり膨大な日立グループのリソースを活用し、社会を変えるICT・DXインフラビジネスの構想・提案・実現を自らの力で牽引する役割を期待しています。

【職務詳細】

・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

・上記顧客と民間企業との協創ビジネスの創造含む

・関西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：関西二府四県の自治体、警察、消防、大学

【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

・関西二府四県の自治体、警察、消防、大学等先進的かつ気鋭のお客様を主体的に対応できる営業のポジションとなります。

・お客様と密にコミュニケーションをとり、抱えている課題に対して柔軟な発想をもって提案できる環境です。

・社内研修を受講いただくことで、IT業界や営業職に必要な知識／スキルを身につける機会が得られます。

・若手が多く、切磋琢磨しながら新しいことへチャレンジできる職場です。

・出社・在宅を柔軟に使うことができ、自身の環境に合わせながらの業務が可能です。

■キャリアパス

- ・研修だけではなくOJT（On-The-Job Training）により、仕事を進めながら上司／先輩が必要な知識／スキルを丁寧に教えます。
- ・わからないことは先輩社員と相談しながら業務を推進いただきます。
- ・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。

【働く環境】

①配属組織/チームについて

→部員30名。20～30代の層には経験者採用で配属されたメンバーが多く、既存メンバーと相互に連携しながら業務に取り組める環境です。

②働き方について

→在宅勤務可。出勤頻度は業務や顧客によるが、概ね週3～4日のメンバーが多い。年に数回程度の東京他への出張あり。

※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】

以下いずれかの経験をお持ちの方（目安3年以上）

- ・法人営業経験
- ・顧客折衝のあるシステムエンジニア経験
- ・官公庁/自治体向けの業務経験

【歓迎条件】

- ・IT関連企業(コンサル含む)での業務経験
- ・官公庁/自治体での業務経験
- ・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。

【その他職種特有】

- ・ コンプライアンスを遵守しながら積極的にお客様への情報収集／提案活動を頂ける方
- ・ お客様の課題に対して、関係者を巻き込み能動的に解決に取り組む事が出来る方
- ・ 新しい事業を開拓していく強い精神力をお持ちの方
- ・ 失敗を恐れずチャレンジを続け、たゆまざる努力を惜しまない方
- ・ 何事も前向きにとらえ、貪欲に動ける方
- ・ 困難を乗り越えて成長してこられたご経験のある方

【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:

大阪府大阪市北区中之島二丁目3番18号 中之島フェスティバルタワー

備考:

【対象年齢】 25～32歳程度

