

HITACHI

Inspire the Next

株式会社日立製作所

【担当者クラス】 中国エリアにおける電力会社向け情報システムのアカウント営業

【配属組織について（概要・ミッション）】

中国電力および中国電力グループを主要顧客とし、お客さまの業務を支える情報システム基盤の納入や、プラットフォームの構築に加え、顧客の経営課題解決に向けた各種業務システムの開発や、DXによる業務の高度化等、顧客との協創活動を含め、幅広い営業活動を行っています。主には、顧客の本社所在地である広島を中心に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】

- ・中国電力および中国電力ネットワークの業務を支える情報システム基盤（ハードウェア、ソフトウェア、パッケージ製品）の提供
- ・プラットフォーム構築のための企画から構築、保守までをトータルで提供
- ・顧客業務の高度化・効率化に寄与するためのシステムの提供

電気の契約から集金までの業務をシステム化

電気を届けるための設備管理業務のシステム化

- ・社会インフラITシステム全般（エネルギーIT） <https://www.hitachi.co.jp/products/it/society/>

【募集背景】

中国電力グループは、エネルギー事業を柱としつつ、様々な事業環境の変化を挑戦のチャンスと捉えて、グループ一体となり、事業領域の拡大に取り組まれる方針であり、新たな中国電力グループをめざされております。このような状況の中、日立はこれまで中国電力グループのアカウント営業として、お客さまの情報システム向けの営業活動を中心に活動を展開して参りましたが、既存のIT事業拡大は勿論のこと、お客さまの業務効率向上や高度化に向けたDXの推進や、カーボンニュートラルの実現に向けた各種の取り組みを通じ、エネルギー業界の更なる成長に貢献していきたいと考えており、一緒に活躍できる人材を希望し募集します。

【職務概要】

中国エリアの電力会社向け業務の取纏め者として、下位の者を指揮、進捗管理を行いながら、アカウントの課題や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、顧客に最適なソリューション（IT・OT・プロダクト）を企画・立案、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、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】

- ・担当業務の取りまとめ者として、顧客の課題やニーズを把握、分析し、自社製品やソリューション、サービスを提案することにより既存ビジネスの受注拡大に繋げていただきます。
- ・社内の関係各部門とのネットワークを構築し、既存ビジネスの領域を拡大していただきます。
- ・また、業務ITシステム等の既存ビジネス以外にも新規ビジネス創出や、社会イノベーション事業の創出に向けた活動も行っています。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

- ・日立および日立グループが保有する製品やソリューション、サービス（IT×OT×プロダクト）の総合力を生かし、社会インフラを担う電力会社の経営課題を解決するとともに、地域社会に貢献できる業務に携わることができます。
- ・エネルギー業界（電力会社）以外の業種、業態のお客さまを担当している支社ならではの横のつながりを活用し、自身のアカウント顧客に対する新規事業や新サービスの創出、事業化が行えます。
- ・基本的にはチームとして成果を出すことをめざして取り組みます。チームの中での充実したOJTによるスキルアップが図れます。

【働く環境】

中国支社全体：約100名

- ・配属先⇒電力部 電力情報グループ（電力部は、電力情報グループ（5名）と電力グループ（4名）の2グループ体制）メンバーは20代～40代で構成されており、風通しの良い一体感のある職場環境です。
- ・働き方改革にも力を入れており、年休取得促進、時間外労働縮減、在宅勤務も取り入れた柔軟な勤務形態などメリハリのある職場づくりを推進しています。

※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（目安3年以上）

- ・ 法人営業経験
- ・ 顧客折衝の経験があるシステムエンジニア経験
- ・ コンサルタント経験

【歓迎条件】

- ・ ITパスポートやAWS、MicroSoft等の認定資格の保有者
- ・ デジタルソリューションに対する知識、関心がある方（IT商材の営業経験やSEとしての業務経験など）

【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】

- ・ 自ら考え、積極的に行動し、責任意識をもって活動できる方
- ・ 営業としての基本スキル（コミュニケーション・交渉力、ヒアリング力、課題発見力等）や誠実性があり、モチベーション高く行動ができる方
- ・ 組織内での味方を作りながら、チーム一体で課題に取り組み、お客様と協創できる環境を構築できる方
- ・ 成長意欲のある方

【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があります。

その他採用条件についてはこちら

【更新日】2025/01/17

勤務地:

広島袋町ビルディング（広島県広島市）

備考:

【対象年齢】

26歳～32歳

【ターゲット外】

個人向け営業、モノ売り営業

