



株式会社日立製作所

地方公共団体（東京都）のDXを推進するITソリューション営業【主任】

地方公共団体（東京都）のDXを推進するITソリューション営業【主任】

職務内容:

【配属組織名】

社会ビジネスユニット 公共システム事業部 公共システム営業統括本部 第三営業本部 自治体第一営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

自治体第一営業部は、全国自治体の中でも一番の規模を誇る東京都のアカウント営業部署です。東京都は、直面する社会課題にデジタルの力を使って、未来の東京のために今できることは何か？という視点で、様々な取り組みを実践されており、我々はその取り組みを日立の持つ総合力を使って支援する提案活動をしています。過去から引き継いできた人脈、知見といった礎の上に、日立が提供できる最新の技術力をもって最適なソリューションを提供し続けることがミッションとなります。

【参考資料】

- ・キャリア採用サイト：<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/careers/index.html>
- ・営業トップメッセージ：<https://youtu.be/zg88xQn8Wtw>
- ・事業部紹介映像：https://youtu.be/leYvnpaj_ZQ →公共システム事業部・公共システム営業統括本部の事業概要・インタビュー記事について紹介しています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

- ◆東京都のDXを支えるインフラ基盤の提案推進 各局、各システムが独自に構築、運用しているインフラ基盤の統合や、これまで統合管理対象外となっていた外郭団体の 取り込みといった拡張提案。セキュリティ強化策の提案など、インフラ運用に必要となる各種ソリューションのご提案。
- ◆基幹業務のDX推進 基幹業務（税務、人事・給与など）の既存システムの刷新提案や、これまでなかった業務横断型システムの新規提案

【募集背景】

地方公共団体を取り巻く環境はめまぐるしく変化している一方、直面する社会課題に即時対応が迫られる状況下において、これまで提案してきた「安全・安心なシステム」から「安心・安全かつ時代に即したシステム」を提案していく必要があります。そのために、顧客の業務知識だけではなく、最新の技術動向、顧客が抱える課題を丁寧かつ迅速にヒアリングし、社内外の関係者の協力を得て、ともに課題解決を推進できる人財を募集します。

【職務概要】

◆地方公共団体（東京都）及び外郭団体に対する営業活動 お客様の事業課題の解決に資する、業務システム・インフラ系システムの新規構築、システム刷新についての企画・提案を行います。お客様と共に社会インフラを支えながら、新しい社会を目指した未来につながるチャレンジをしています。

【業務系事業】

- ・お客様の課題や事業方針に沿った業務改善・DX化を提案する活動

【インフラ系事業】

- ・日立の技術だけではなく、他社との協創により、お客様の業務改革および利用者サービスの向を目的とした、インフラ基盤の構築、提案する活動

【職務詳細】

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

◆魅力 お客様接点の最前線に立つ営業として、様々な選択肢から自ら計画を作り、社内外の技術者と連携して受注活動・プロジェクトを推進することができます。

◆やりがい 社会課題解決に直接携わるビジネスに、1人称で関与することができ、顧客および社内外関係者を自らが取りまとめていくという達成感を感じることができます。

◆キャリアパス 課題解決を実現する提案の実体験を通じて知見を蓄積することができ、同時に大規模組織を牽引するリーダに向けて自身のキャリア研鑽に繋げることができます。

【働く環境】

①配属組織/チームについて

組織では20代～40代まで、幅広い年齢層の社員が活躍しており、メーカーやSIer出身の方もいれば、元医療品営業など、様々な経験・バックグラウンドを持ったメンバーが集まっています。2～3名でチーム形成をし、共同でいくつかのテーマに基づき戦略立案、提案活動を担当いただきます。

②働き方について

配属後は、指導員の下で、業務の進め方を学んでいただきます。又、長期で継続的に教育カリキュラムが組まれており、年次にあった研修制度によりスキル向上を図ります。若手を中心にキャリア採用で活躍しているメンバーも多く、在宅勤務と出社勤務もフレキシブルに組み合わせながら仕事を進めていただけます。

※上記内容は、募集開始時点の内容であり、変更となる場合がございます。予めご了承ください。

※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】

- ・営業/SEもしくはコンサルタントとしての実務経験
- ・コミュニケーション能力（特に顧客とのポジティブな関係性構築力）
- ・論理的思考に基づくストーリー作成／プレゼンテーション能力
- ・顧客課題解決のためにステークホルダーを巻き込んで主体的に行動できる人財
- ・IT基礎知識（ITパスポート取得済みが望ましい）

【歓迎条件】

- ・公共のご経験がある方（公務員の方も含む）
- ・IT業界でのご経験

【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】

①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。

②複雑な状況への対処：

効率的な問題解決のため、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。

③責務の遂行：

コミットメント（約束や責務）を遂行するために、自分および他者に対する説明責任を負う。

④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。

⑤対人関係構築能力：

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。

【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：463,000～562,000円

■想定年収：7,800,000～9,600,000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】 2025/04/22

勤務地:

東京都品川区南大井6－23－1 日立大森ビル

備考:

【対象年齢】 28～35歳

