



株式会社日立製作所

100年に一度の大変革期を迎えた自動車業界のサーキュラーエコノミー(CE) ビジネス立上げを推進するアカウント営業

100年に一度の大変革期を迎えた自動車業界のサーキュラーエコノミー(CE)ビジネス立上げを推進するアカウント営業

職務内容:

【配属組織名】

インダストリアルAIビジネスユニット 産業・流通営業統括本部 産業第二営業本部 自動車システム第二営業部 第三G

【配属組織について（概要・ミッション）】

- ・当社の重要顧客である自動車業界向けのアカウント営業として、One Hitachi(組織/事業領域横断)でのCEビジネスの立上げ及びソリューション・サービスの拡販を担当。
- ・大きな変革期にある自動車業界の新たな取り組みを支えるため、CE、DX、GXを理解した上での新ビジネス創出及び提案活動を推進する。
- ・配属組織は、自動車業界向けビジネス創出を始め、IT(コンサルティング、システムインテグレーションなど)、OT(設備インフラ、ロボティクスなど)、プロダクト(ハードウェア、ソフトウェア製品など)、日立ならではの価値提供をめざす組織。
- ・部合計：26名(うち主任14名、担当6名)

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

- ・日立の組織/事業領域を横断した、CEビジネスの立上げ及び、関連ビジネスの提案活動
- ・自動車業界向けソリューション(主にCEにおけるDX領域、リユース・リサイクルの大規模システム開発及び運用)
- ・新事業、DX等、顧客との価値協創の取り組み(当社研究所やデザイナー等との協創活動)

「自動車リサイクル情報システムにおける業務系システム及び情報系システムの大改造並びにそれらの運用業務一式」に関する入札結果 <https://www.jarc.or.jp/news/16351/>

【募集背景】

- ・当部のビジョン「『日立ならではの価値』提供によるビジネスの創出」に向け、営業がビジネスをリードすべく活動を推進中
- ・自動車業界における環境意識の高まりや規制対応に伴うお客様の投資動向の変化を踏まえ、CE領域における「DX」「GX」等、新規ビジネス領域の体制強化が急務となっており、中長期的な成長に向けた営業体制の拡充を図る

【職務概要】

- ・自動車業界における大手企業向けにCE、リサイクル関連組織に対するアカウント営業活動
- ・中長期且つグローバル視点でのアカウント戦略の立案・実行
- ・お客様に対し、日立社内、日立グループ各社(海外含む)、パートナー企業など、多くのステークホルダを結びつけることで、継続的なビジネス創出を図る

【職務詳細】

- ・自動車業界組織の担当営業として、自・他事業部門の幅広い視点から顧客に最適なソリューションを企画・立案・選定し、受注に繋げる。
- ・自動車業界で求められる「CE」を実現するための仕組みづくり、新たな価値創出を行うためのパートナーとなる。
- ・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。
- ・担当顧客における大規模システム開発の推進と安定運用/効率化の推進。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

グローバルレベルで大きくスピーディーに変化する自動車業界をフィールドに、担当するお客様の経営環境、戦略、課題を正確に捉え、新規ビジネスの創出・既存ビジネスの最大化を推進して頂きます。事業規模の大きいダイナミックなビジネス環境に身を置くことで、自身の成長を日々実感できることが最大の魅力です。更に、CE、DX等、自動車業界と関係が深いビジネステーマに携わることで、先進的且つ多様なスキルセットを身に付け、強化していくことが可能です。加えて、自動車産業は社会への影響の非常に大きな業界であり、お客様への営業活動を通じて、新たな社会づくりにも寄与できることが大きなやりがいです。

【働く環境】

①平均年齢 約35歳と、非常に若くエネルギッシュなチームです。②出社/顧客先出張/在宅を組み合わせ、効率的な働き方をめざしています。都内近郊の出張が適宜発生します。

※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】

下記いずれかのご経験をお持ちの方（目安：3年以上）

- ・IT関連企業における法人向けシステム/ソリューション営業経験
- ・省庁関連プロジェクト等に携わった営業経験
- ・自動車関連企業での実務経験

【歓迎条件】

- ・IT商材のエンジニア経験
- ・ITコンサルタント経験
- ・企業のIT部門での実務経験
- ・サーキュラーエコノミー、リサイクル等のビジネスに関わった経験
- ・TOEIC650点程度の英語力(読み書きに支障のないレベル)

【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)スピード感をもって変化に向き合い、新しい領域に躊躇せず足を踏み入れることができるマインド。(2)社内外ステークホルダーとの円滑なコミュニケーション能力。必要な情報を恣意的ではない形で読み解く力。(3)マクロ、ミクロの両面から世の中の変化を読み解く客観的な分析力。

【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17日

勤務地:

東京都千代田区外神田一丁目5番1号 秋葉原ファーストビル

備考:

【対象年齢】

26歳～35歳程度

②自動車関連企業での実務経験

→ 以下の経験や知見をお持ちの方

・自動車製造～廃車のプロセス

・車載電池製造～廃棄までのプロセス

※自動車メーカーやTier1メーカーでも良い

③省庁関連プロジェクト等に携わった営業経験

→ 入札案件の経験や知見がある方

