



株式会社日立製作所

【静岡市勤務】 地域金融機関のDX推進を支援するITソリューション提案営業

【静岡市勤務】 地域金融機関のDX推進を支援するITソリューション提案営業

職務内容:

【配属組織名】

中部支社 金融システム営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

近年の金融業界は、長引く低金利政策やFintech企業の参入による手数料収入の減少など、大きな環境変化に直面しています。そのため、多くの金融機関ではITやデジタル技術を活用した業務効率化や経営改革を積極的に進めています。具体的には、スマートフォンアプリの活用や営業店のデジタル化など、顧客接点となるチャネルの改革が加速しており、さらに新たな収益源の確保を目的とした地方創生事業への参画も進んでいます。当部では、中部地区（愛知、岐阜、三重、静岡西部）の地域金融機関を対象に、IT・デジタル技術を活用し、将来の社会像を見据えた新しい価値の創出と、顧客の課題解決に貢献する成長戦略を掲げています。組織体制は3つのグループで構成され、全体のメンバー数は18名です。平均年齢は30代で、若手も裁量を持って活躍できる環境が整っています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

「日立の金融デジタルソリューション」

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

「静岡エリアの金融デジタルソリューション事例」

<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/casestudies/missioncritical/2107-shizuokabank.html>

「日立のLumada事業について」

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

【募集背景】

近年、地域金融機関では、地銀同士の合併やフィナンシャルグループ化による総合金融力の強化、IT・デジタル技術を活用した経営効率化、さらにAI、Web3.0、量子コンピュータなどの先端技術の導入検討が進んでいます。また、改正銀行法の施行を契機に、地域創生を支援する新たな取り組みも活発化しています。これに伴い、当社では既存の業務システムの拡販にとどまらず、市場変化に柔軟に対応し、創造的な発想で地域金融機関やその先のお客様に貢献できる人材を求めています。今回の募集では、静岡市内の地域金融機関（地方銀行）を対象に、顧客の抱える社会課題の解決に貢献しながら、新たなビジネスを共に創出できる営業メンバーを採用します。また、顧客への各種提案活動を通じて先進的な知識や経験を積むことができるほか、日立SE事業部門やパートナー企業と横断的に連携することで、スキルアップや人的ネットワークの構築も可能です。

【職務概要】

- ・ 静岡市内の金融機関（地方銀行）向け営業担当として、IT関連の情報収集、戦略立案、ソリューション提案を含む一連の営業活動および事務を担当
- ・ 顧客ニーズや市場変化に応じたDX/GX分野のビジネスモデル検討（地域金融機関を軸とした地域創生の協創ビジネスの検討）
- ・ 中部地区におけるマーケティング・受注戦略の策定と実行・システム構築プロジェクトの円滑な進行に向けた顧客対応、仕様調整や契約交渉
- ・ 導入した製品・ソリューションのアフターサービス対応、顧客評価や改善要望の社内フィードバックを通じた製品・サービスの向上

【職務詳細】

販売機会の創出

- ・ 顧客関係の構築
- ・ 営業主導の提案
- ・ リレーションシップマネジメント/アカウントマネジメント
- ・ 顧客ニーズの明確化
- ・ 事業開発（ビジネス機会の創出）

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

- ・ 担当する顧客は、日立が主要ベンダーとして位置付けられており、経営課題に深く関わる機会が豊富です。社会課題の解決に貢献していることを実感しながら働くことができ、大きなやりがいを得られます。
- ・ 自社やグループ会社、協創パートナーなど、多様な関係者と協力しながら業務を進めるため、リーダーシップを発揮する機会が多く、ビジネススキルの向上にもつながります。

【働く環境】

配属チームは全体で18名、平均年齢30代と若手も活躍しやすい環境です。明るく快活なメンバーが多く、チームワークを重視した働き方が根付いています。在宅勤務も可能です。顧客がフルタイムで出社しているため、営業活動に応じた勤務形態となります。また、入社直後は業務への理解を深めるため、一定期間は出社を前提とした勤務を想定しています。

※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】

以下いずれかの経験をお持ちの方

- ・法人営業経験
- ・顧客折衝のあるシステムエンジニア経験
- ・金融機関での業務経験

【歓迎条件】

- ・IT関連企業(コンサル含む)での業務経験
- ・ITパスポートやAWS、MicroSoft等の認定資格の保有者
- ・DX（AI、IoT等）分野に興味があり、知識習得や営業への取り入れを前向き進められる方

【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】

- ・自ら社会に貢献したり、社会を変えたいと思っている方。
- ・人の意見に耳を傾けながらも、自ら考え、主体的に行動できる方。
- ・関係者を巻き込み、チームで課題解決に取り組むことができる方。
- ・失敗を恐れずチャレンジを続け、新ビジネス開拓に積極的に取り組むことができる方。

【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】

9:00～17:30（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】 2025/2/19

勤務地:

静岡県静岡市葵区御幸町11番地30（エクセルワード静岡ビル）

備考:

【対象年齢】 24～32歳程度

