



株式会社日立製作所

社会インフラ分野（空港・道路など）におけるシステムソリューション営業 【担当者クラス】

【配属組織について（概要・ミッション）】

【概要】

社会インフラ分野におけるアカウント営業で、主な担当顧客は国土交通省、空港会社、原子力規制庁、高速道路会社等となります。社会課題解決に向けて、顧客のソリューションパートナーとして対応するフロント営業組織です。

【ミッション】

・顧客の課題やニーズを的確に捉え、市場分析や様々な社内部門との連携を通じて営業活動を推進していきます。重要な社会インフラである空港・道路・原子力事業に対し、IT×OT×プロダクトの提供を通じて社会に貢献するだけでなく、DX・GX・ユーティリティソリューションを顧客と共に協創し、社会課題解決につなげ、会社業績を伸ばしていく事がミッションです。・主な実務としては、提案～引合い～契約～施工管理～検収・入金までの一連の業務を社内関連部署と連携しながら担当して頂きます。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

■空港・原子力・道路等の社会インフラ事業

■IT関連（ICT・AI・DX）

■設備関連（監視設備、防災設備、計装設備等）

・空港の情報表示基盤「フライトインフォメーションシステム」事業に本格参入、成田国際空港で初採用
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2024/02/0207b.html>

・水環境ソリューション HP
https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/product_site/water_environment/

【募集背景】

国内の社会インフラ市場を新規開拓し、急速に変化する社会課題に対してAI・ICT等を活用した 新技術提案を進めるため、スマートで快適、安心・安全、持続可能な社会インフラ事業に携わりたい フロント営業人材を募集します。

【職務概要】

社会インフラ分野における情報システムを主としたアカウント営業をお任せします。

※主な担当顧客は国土交通省、空港会社（成田国際空港株式会社等）、環境省（原子力規制庁）他(ゆくゆくは高速道路会社など道路分野をお任せする可能性もあり)

【職務詳細】

■インフラ施設系の窓口営業

（各種提案、受注案件の工程管理・書類作成・入金管理、顧客交渉、見積書作成等） ■事業所、グループ会社や特約店との連携や他社との協業による将来案件に向けた提案活動 ■新規事業の創出（ICT・AI・DX関連、環境関連）

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■様々な社会イノベーション事業を通じて、多種多様なプロジェクトに主体的に参画できること ■提案～入金までの一連した業務に携わり、社内外様々な人と接し、感謝された時、大型案件を受注できた時、工事が完成した時、日立グループ一丸となった時、そして提案したソリューションが実現した際の社会貢献への達成感があること ■社内様々な部署と連携を取り、自らがインフルエンサーとなってプロジェクトを推進できること ■水分野にとどまらない、幅広い分野のソリューションを展開できること ■社会インフラ事業は全国ベースで仕事ができる市場であり、将来的には他事業や製品・サービスも経験できるチャンスがあること

【働く環境】

①部全体は約11名で構成。(実務担当は30代・3名,20代・3名がいる組織となっております。) ②在宅勤務等も利用しながらフレキシブルな働き方ができます。顧客事情に合わせて出社頂くこともあります。

（現状は週1日程度の在宅勤務）

③顧客先訪問・出張について：関東圏がメインのエリアとなります。直行直帰等はございますが海外や遠方への出張の想定は現状ございません。また顧客先へは公共交通機関をメインにご訪問いただきます。

※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】

・社会インフラ事業に対して、システムの提案営業orシステムエンジニア経験をお持ちの方

【歓迎条件】

- ・ 空港、道路分野でのご経験をお持ちの方
- ・ ICT/AI/DXに関するご経験をお持ちの方
- ・ 一級電気工事施工管理技士、監理技術者資格者証（電気通信または電気）、その他建設業の資格
- ・ 普通自動車免許

【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】

■コミュニケーション力の高い方、発信・発言力の高い方 ■バイタリティにあふれ、チャレンジ意欲がある方

■市場分析から新たなビジネスモデルを考えられる方

【最終学歴】

高専卒以上

待遇:

【想定ポジション】

【給与】

■想定月給：403,000～448,000円

■想定年収：6,800,000～7,600,000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年8月22日

勤務地:

東京都千代田区外神田一丁目5番1号

住友不動産秋葉原ファーストビル

備考:

【対象年齢】

28歳～35歳程度

