



株式会社日立製作所

政府関連機関でのデジタルガバメント推進におけるアカウント営業【担当】

政府関連機関でのデジタルガバメント推進におけるアカウント営業【担当】

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 第十営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

■組織概要

第十営業部は、「政策官庁の政策・施策」を、アカウントに限らない日立事業(人財・技術)とのマッチング(新結合)に注力し、国プロ参画から社会実装活動、従来SI事業まで幅広く取り組みます。特に、他BUとの連携も積極的に推進し、新事業発展を目標に全体コーディネートにも挑みます。

■担当顧客・ミッション

各政府機関に対して、4グループ体制と各ミッションの元で営業活動を推進しています。

第1G：サイバーセキュリティを基軸とした社会基盤案件の獲得

第2G：社会課題起点による新たな社会インフラの創出

第3G：未開拓領域への積極的リーチによる市場拡大

第4G：政府DX施策の司令塔であるデジタル庁における各種案件獲得

【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】

■携わる事業・ビジネス・サービス・製品

中央省庁における基幹システム／DXプロジェクトの受注に向けた、企画提案営業を実施しています。特にサイバーセキュリティ分野においては多様な提案活動強化が急務であり、自社商材、他社商材を組み合わせる等による自由な発想を持った課題解決支援を行っています。

■参考資料

・社会ビジネスユニット 紹介映像：<https://www.youtube.com/watch?v=OH2VzfM7u7U> → 社会ビジネスユニットおよび公共システム部門の事業概要について紹介しています。

・事業紹介パンフレット：https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/catalog/introduction_bu/book/index.html#target/page_no=1 → 公共システム営業統括本部の事業概要について紹介しています。

・公共ITソリューションHP：<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/> → 公共システム部門のソリューション・製品や導入事例について掲載しています。

【募集背景】

公共市場においては従来型の基幹システム対応に加え、様々なデジタル化の取組が行われています。また、お客様組織もデジタル庁発足に代表されるよう新たな形態や組織の立上げが検討される中で、既存のお客さまへの新分野への営業活動、新しいお客さまの開拓の取り組みを行っていく人財が必要です。従来のSIビジネスに閉じない、新規領域開拓・事業機会創出を実現できる営業人財を育成・増強するため、新しい知見を取り入れるためにも募集致します。

【職務概要】

・アカウント顧客を担当し、上司やチームリーダーの指示を仰ぎながら、顧客の課題やニーズを把握するために必要な情報を収集・分析し、顧客に最適な自事業部門のソリューション（IT・OT・プロダクト）と世の中にある最適なソリューションを組み合わせで提案、受注に繋げる業務です。

・営業部門のみならず自事業部門で広く人的ネットワークを構築し、自事業部門のソリューションに関する知識・技術動向を理解しながら、既存ビジネスの事業拡大に貢献する活動を行っていただきます。

・担当市場(政府関連機関)での政策動向を把握し、アカウント市場におけるビジネス領域の拡大に注力することを主体的に実施していただきます。また、日立の営業として最前線で各政策官庁の先端テーマに取り組んでいる自覚とプライドを持ちデジタルガバメントの実現に貢献することを目標とします。

・チームで連携しながら、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いただきます。

・業務はお客様と社内とのコミュニケーションを密に行い、情報共有と活発な情報発信を心掛け、チーム一丸となって営業活動を推進いただきます。

【職務詳細】

①アカウントマネジメント：

・アカウントとの関係深化のため、新たな製品・サービスソリューションに関する提案計画を策定および実施する。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■魅力・やりがい

- ・社会に貢献する高付加価値領域の仕事が出来ます。
- ・様々な事業部門やグループ会社、または他の企業とも連携した提案活動など高度でやりがいのある仕事にチャレンジ出来ます。
- ・最新技術動向や社会ニーズを敏感に捉えながら日々業務を邁進しています。自身の思い・やる気に応じて自分を高めることができる環境です。

■キャリアパス

- ・課長クラスのもとで、OJTにて基礎知識・スキルを身に付けます。経験豊かな上長、同僚と共に、早期に担当顧客のメイン営業を担っていただきたいと考えています。
- ・配属と同時に担当顧客を持ち、前職での経験・ノウハウに加えて日立の製品・サービスや社内業務を習得しながら即戦力として活躍いただきます。また、継続的に日立社内の豊富な教育カリキュラムを受講することにより常に最新のビジネススキルを身に着けることができます。
- ・日立での社歴に関係なく能力や経験、資格が求められるポジションと合致すれば、上位職への登用の可能性もあります。

【働く環境】

■配属組織構成

組織では20数名が在籍し、20代～50代の幅広い年齢層の社員が活躍しています。経験者採用も含めて様々な経験やバックグラウンドを持ったメンバーが集まっており、数名のTeam単位で共同で戦略立案、提案活動を担当しています。職場では明るくオープンな雰囲気の中で、皆が真摯に業務に取り組んでいます。

■働き方

配属後は、課長や指導員の下で、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。若手を中心に経験者採用で活躍しているメンバーも多く、在宅勤務と出勤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、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】

- ・直接営業の経験（実務経験3年以上）
- ・情報システムや製品ソリューションの企画・提案経験
- ・社内外関係者と円滑に業務推進するためのコミュニケーション力
- ・政府動向や、国の政策に興味を持てること
- ・自らの意思で率先して行動できること

【歓迎条件】

- ・公共分野の営業経験
- ・情報処理資格(初等レベル)
- ・語学スキル（TOEIC(R)スコア650点以上）

【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

⑥説得力の発揮

相手の意見に傾聴しつつ、説得力のある論理的な議論を展開し、他者から支持や共感、コミットメント(約束や責務)を得る

【最終学歴】

大卒以上

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】 2025/04/11

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】 26～35歳

