



株式会社日立製作所

損保、共済業界向けシステム&ソリューションの企画提案営業

損保、共済業界向けシステム&ソリューションの企画提案営業

職務内容:

【配属組織名】

金融ビジネスユニット デジタルシステム&サービス営業統括本部 金融システム営業統括本部 金融営業第五本部

【配属組織について（概要・ミッション）】

これまで培ってきた社会インフラ技術とITを融合させ、社会イノベーション事業を推進していきます。その中で、お客様との懸け橋となるのが今回募集する金融ビジネスユニットの営業職ポジションです。提案するのは、長年の研究・開発が基盤となる技術に支えられた情報システムです。損保、共済(一部、生保含む)のお客様と手を携え、直面する課題を解決すると同時に、新たなビジネスをお客様と共に創出していきます。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

(1) 事業の方向性

ミッションクリティカルな基幹システムを構築・運用、新たな金融ソリューションを開発・提供

・日立製作所 金融ビジネスユニット 事業概要
https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2022/06/0613/20220613_02_dss.pdf

(2) ビジネス・サービス・製品

■ミッションクリティカルな基幹システムの構築/運用

デジタル技術を活用したビジネスモデルや業務プロセスの改革、イノベーションの創出など、保険会社のデジタルトランスフォーメーション戦略の実現を支援する基幹システムのモダナイゼーション企画/提供

・損害保険ジャパン×日立製作所 商品管理ソリューション「InnoProduct」を採用
<https://www.hitachi.co.jp/products/it/finance/casestudies/missioncritical/2111-sompo-japan.html>

■協創による金融DXの創出

買収した米国IT企業（GlobalLogic社）を含む、日立Grの持つ技術・ソリューション、IT×OTにより保険会社の新たなビジネスモデルを創出する。

・ 損害保険ジャパン×日立製作所 保険引受業務における擬似量子コンピュータの実務利用開始
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2022/03/0329d.html>

・ 楽天生命×日立製作所 AIで保険の引受査定を自動化するシステムを稼働開始
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2022/01/0131.html>

■異業種パートナーとのエコシステム構築・サービス連携

若年層の保険離れや少子高齢化対策等、保険会社が抱える経営課題を、ヘルスケアやモビリティなど、異業種のパートナーと連携することにより解決を図る。

・ 健康長寿の実現を目的としたスマートフォンアプリ「社会参加のすゝめ」を正式リリース
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2022/06/0603.html>

・ 大阪市×日立製作所 賃貸契約と水道使用開始手続きをワンストップで実施する実証実験を開始
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2021/05/0519.html>

【募集背景】

これまでの金融業界のビジネスモデルは変革を求められており、当社もこれまで提案してきた「安全・安心なシステムの提供」から「新しく広げるビジネス」に寄り添った課題解決を図っていく必要があります。お客様のニーズが多様化しており、金融機関への営業経験を培ってきた現在の経験社員では人手が不足しており、金融業界知見に関わらず、お客様の声を丁寧にヒアリングし、お客様と共に解決に進めていくことのできる人財を募集します。

【職務概要】

■お客様のシステム部門に対するソリューション提案、営業活動 既存の損保、共済システム等に対する改善提案

■お客様のビジネス企画部門に対するソリューション提案、営業活動 お客様が検討されている新しいビジネスに対して、日立が持つ価値を創出するデジタルソリューションを用いて、当社の技術を組み合わせた提案

【職務詳細】

■業務の取纏め者として、下位の者を指揮、進捗管理を行いながら、アカウントの課題やニーズを把握するために必要な情報を主体的に収集・分析し、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(IT・OT・プロダクト)を企画・立案し、受注に繋げていただきます。 また、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し、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いただきます。 ■自事業の市場動向や技術動向を把握するだけでなく、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。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■魅力、やりがい ご存じのとおり、ここ数年における金融業界の変化はすさまじく、AIやフィンテック、ブロックチェーンというワードを耳にすることも増えたのではないのでしょうか。 私たちの仕事は、そうした世の中の変化に対して常にアンテナを張り、マーケットの一步先をいく提案をしていくことです。 数年にもおよぶ大規模なプロジェクトを動かすことも多く、それだけに社会に与えるインパクトは絶大です。 お客様と精通していることと、当社のLumada事業におけるDX事業を組み合わせ、新しい金融サービスを世の中に提供する社会意義に貢献し、自分の考え、思いでお客様と自社を動かしていく事が仕事の醍醐味です。

■キャリアパス

配属チームで経験を積み、その経験を元に新たな領域や新たなお客様向けの提案活動に活躍いただき、持続的にキャリアを積上げていただきます。 培った経験を活かし、上位職級への昇進・昇格はもちろん、海外赴任にチャレンジすることも可能です。

【働く環境】

■配属組織構成

①配属組織/チーム：

3つの部で構成されており、その中で4-8名の課(20～30歳代中心)に所属いただき、損保、共済のお客様を中心に担当いただきます。 困り事はチームで共有し、一緒に解決策を考えて推進できる前向きな人財が多いです。

転職者・海外研修経験者も在籍。業界担当歴2年～20年の経験豊富なメンバーが適材適所で活躍している職場です。

②働き方：

在宅／出社(お客様先及び出張含む)を組み合わせた勤務形態となっています。

※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】

以下いずれかに該当する方

- ・金融機関での法人営業経験
- ・IT業界(ソフト・ハードウェア問わず)での法人営業経験

【歓迎条件】

- ・金融機関向けのSI営業経験

・コンサルティングでの基幹/業務システム導入支援経験

【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】

■顧客起点の対応

：問題をに解決するために、あるいは顧客サービスを向上させるために、顧客と常に連絡を取り合い、顧客からのフィードバックを確認したり、新しい顧客ニーズについて調査し、入手した情報を活用して新たなアイデアを生み出す。

■複雑な状況への対処

：問題を探求して根底にある問題と根本原因を明らかにする。

■効果的なコミュニケーション

：他者に対して注意深く耳を傾け、関心を持つ。他者に十分な情報を提供する。

■対人関係構築力

：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。

■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：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】2024/12/11

勤務地:

東京都千代田区

備考:

【対象年齢】

24～32歳程度

