

HITACHI

Inspire the Next

株式会社日立製作所

【担当者】 デジタル事業を牽引するプラットフォーム製品拡販、及びパートナーとの協創に関する提案型営業

【配属組織について（概要・ミッション）】

・デジタルプロダクツ/サービス/ソリューション事業部門及び日立グループ関連事業部門と連携し、顧客課題やマーケットのニーズを捉えた製品/サービス/ソリューションを提供することにより日立のデジタル事業拡大をめざしています。

・デジタルプロダクツ/サービス/ソリューション事業の営業、及び日立グループ全体のデジタル事業拡大をミッションとする営業として、アカウントとなるビジネスパートナーへ以下の活動に従事して頂きます。 ①日立プラットフォーム製品/サービス/ソリューションの拡販（主に日立にとってのホワイトスペース(日立直販ではリーチできていない市場)への

ビジネスパートナーを介した拡販)

②ビジネスパートナーとの協業による新たな価値を創造し、新規マーケットの拡大、ならびに既存マーケットの深耕

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

デジタルプロダクツ/サービス/ソリューション事業の営業として、日立のデジタル事業拡大に向けた営業活動、及びマーケティング活動を実施します。 →デジタルプロダクツ/サービス/ソリューション事業の注力領域は以下の通りです。 ①ITプラットフォーム：サーバ、ストレージ、ミドルウェア等、デジタル化を支えるIT基盤となる製品、サービス ②マネージドサービス：多様化するITインフラの導入・運用の最適化を実現 ③OT×ITインテグレーション：OTとITを最適に組み合わせることで社会課題の解決を実現 ④ミッションクリティカル生成AI基盤：生成AIを活用するためのミッションクリティカル基盤

・デジタルプロダクツ/サービス/ソリューション事業部門だけでなく日立グループが所有する全てのアセット(プロダクト・ソリューション・人財等)を活用してパートナー・エンドユーザーの課題をデジタルで解決します。

【募集背景】

・日立がめざしているのは、持続可能な地球環境と、快適で豊かな暮らしが両立できる未来です。その両立の鍵がデジタルだと考えています。

・我々が所属する「デジタルシステム&サービス(DSS)セクター」がその基軸となり、これまで蓄積してきた知見や技術を結集し、データから新たな価値を生み出す「Lumada」を核として、サステナブルな社会の実現を目指します。

・「デジタルマーケティング統括本部」は、DSSセクターにおいてその中心となる組織であり、核となる製品/サービス/ソリューションによってデジタル事業を拡大させるミッションを担っています。

・デジタル事業を拡大させるにあたり、日立単独ではリーチできない潜在マーケットに対し、ビジネスパートナーとの協業/協創を通じてアプローチする事業戦略を推進しており、この事業戦略において、潜在マーケットやビジネスパートナーの開拓、またビジネスパートナーとの事業スキームの確立を同時並行・多方面に拡大していくための多様な人財を募集しています。

【職務概要】

①日立プラットフォーム製品/サービス/ソリューションの拡販（主に日立にとってのホワイトスペース(日立直販ではリーチできていない市場)への

ビジネスパートナーを介した拡販）

②ビジネスパートナーとの協業による新たな価値を創造し、新規マーケットの拡大、ならびに既存マーケットの深耕

【職務詳細】

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■魅力・やりがい

「DXの最前線で、社会課題の解決に貢献する営業へ」 DXが加速する現在、私たちはその変革を支えるプラットフォーム製品の営業活動を通じて、企業や社会の課題解決に貢献しています。 また、パートナー企業との協業を通じて、単なる製品提案にとどまらず、社会全体のデジタル化を推進する一翼を担うことができるのが、当部門の大きな魅力です。 さらに、生成AIをはじめとする最先端ソリューションを取り扱い、マーケットの最前線に立つことで、日立のデジタル事業を自らの手で牽引し、未来を創る営業活動に挑戦できます。 技術とビジネスの両面から価値を創出し、社会にインパクトを与える営業に、ぜひチャレンジしてみませんか。

■キャリアパス

「営業としての成長と、デジタル事業の未来を切り拓くキャリア」 デジタル商材の拡販に携わる営業として、プラットフォーム製品からAIをはじめとする最先端のデジタルサービスまで、幅広いソリューションを取り扱うことができます。これにより、技術とビジネスの両面に精通した営業人財としての活躍が期待されます。 さらに、パートナー企業との協業を通じて新たなマーケットの創出や拡大を目指す提案活動に取り組むことで、マーケティ

ングや事業開発に必要なビジネス感覚を磨くことができます。こうした経験を積み重ねることで、営業職としての高度なスキルと戦略的視点を身につけ、将来的には事業企画やマネジメントなど、より広範なキャリアへの展望も開けます。

【働く環境】

①配属組織について

本部長職1名、部長職3名、課長職11名、主任34名、担当17名、基幹職3名の総勢69名の組織です。

②働き方について

出社と在宅のハイブリッド勤務です。出社は週1回必須(出社日を設定)ですが、それ以外の日は業務の状況に合わせて、各部・各グループの判断に任せています。顧客訪問後、サテライトオフィスを利用し移動して移動時間を短縮するなど、柔軟な働き方を奨励しています。

※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】

- ・IT商材の法人営業経験(目安：3年以上)

【歓迎条件】

- ・新規の顧客開拓を経験したことがある方
- ・新規に事業を開発するプロジェクトに参加したことがある方

【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】

- ・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。

- ・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。
- ・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。
- ・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。
- ・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(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：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あり。

その他採用条件についてはこちら

【更新日】 2025/8/28

勤務地:

東京都品川区南大井六丁目26-2

備考:

【対象年齢】 25～30歳

