

HITACHI

Inspire the Next

株式会社日立製作所

電機・精密・機械業界向けソリューション営業

電機・精密・機械業界向けソリューション営業

職務内容:

【配属組織名】

インダストリアルAIビジネスユニット 産業・流通営業統括本部 第三営業本部 FAシステム第一営業部

【配属組織について（概要・ミッション）】

当営は電機・精密・機械業界の企業に対して、IT・OT・プロダクトを組み合わせたデジタルソリューションの拡販を担う営業チームです。顧客の経営課題・業務課題を的確に捉え、日立グループの持つ様々な製品・サービスによって最適なデジタルソリューションを提供し、顧客の事業成長に貢献しています。私たちの部署は現在、20代～50代までの年齢構成で29名(キャリア採用者4名含む)が在籍しています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

携わる事業の領域は、ERPなどのITから制御システム系OTに加え、生成AI、ロボティクスSI、DX、GXなど製造業向け全般となります。顧客の本社・工場を問わず幅広い領域に対して、日立グループの様々な商材で一貫したデジタルソリューションを提供しています。製品イメージは以下のサイトの「業種別にみる」の「電機・精密」をご参照ください。 <https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/portal/industry/index.html>

【募集背景】

当営の担当する電機、精密、機械業界の企業は、外部環境の変化に伴うサプライチェーンや製造拠点の見直し、経営・ビジネスのデジタル化、ロボティクスやAI等先端技術の活用による業務の高効率化・省人化への取り組みなど変革期にあります。この変革期は当営にとってチャンスであり、この高度化・多様化する顧客の要求に応えることで、更なるビジネスの拡大を図りたいと考えております。このため、人員増強を図るとともに、異なる環境や業務を経験した方の新しい知見・着眼点を得たいと考え、この度の募集に至りました。

【職務概要】

電機・精密・機械業界の顧客に対して、顧客の事業成長に寄与するソリューション営業を担当して頂きます。顧客の経営課題・業務課題を解決するソリューションの提案や、生成AI等の先端技術の提案を積極的に行い、受注に繋げていきます。また、既存顧客の営業活動で得たナレッジやノウハウを活かして、新規を含む他の顧客にもソリューションの拡販を展開して行きます。

【職務詳細】

顧客の経営課題・業務課題を把握するために必要な情報を収集・分析し、社内の関連部署の協力も得ながら、日立グループのもつ様々な製品・サービスや、生成AI等の最新の技術を組み合わせ、最適なソリューションを企画・立案して顧客に提案し、受注に繋げていきます。受注後も請求・入金に至るまでの一連の営業業務を担います。また、ソリューション稼働後も営業としてフォローし、新たな課題や次の計画などの情報を収集し、次の受注に繋げていきます。また、これらの活動で得た知見やノウハウを活かして、新規の顧客開拓にもチャレンジして頂きます。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

顧客が日立と同じ電機・精密・機械業界と言う事もあり、日立的取り組みに共感頂けることが多く、その結果顧客との距離が近くなり、顧客幹部や現場の方から様々な課題やニーズを引き出すことが可能です。そこから得た情報を基に、製品・サービスや先端技術を組み合わせたソリューションを提供し、顧客の経営課題・業務課題を解決していくことで、顧客の事業成長に貢献できます。また顧客と共に手掛けた先端技術の導入事例をユースケースとして社外に情報発信することで、日立のブランド向上に貢献できると共に、自らも先端技術に触れることで最新の知見を得られる非常にやりがいのある仕事です。

【働く環境】

①配属組織について：4名のチームで、和やかな雰囲気のコミュニケーションが取りやすい環境です。上長のリーダーシップの元、各自裁量を持って仕事に取り組んでおり、仕事もプライベートも充実させられます。②働き方について：事務所勤務と顧客先訪問がメインの勤務です。工場DX関連・工場自動化関連へのアプローチの際は、顧客の製造拠点等への出張もあります。サテライトオフィス勤務・在宅勤務も柔軟に併用して効率の良い業務遂行をしています。

※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】

- ・顧客課題解決型営業（ソリューション営業）のご経験をお持ちの方

※業界不問

- ・ITに関する基礎知識を有している方（ITパスポート相当レベル）

※システム構成における基礎知識、用語理解など

※資格取得は不問、ただし業務上必要なIT用語や基礎的な構成理解についてはキャッチアップいただく必要があります

- ・関連部署や協力会社等、多くのステークホルダーと連携・協働して成果を出した経験をお持ちの方

※メンバー育成、マネジメント経験があれば尚可

【歓迎条件】

- ・電機・精密・機械業界の業界動向やビジネスモデルについて知識・知見を有している方
- ・IT業界での法人営業またはITコンサルティング業務の経験を有している方
- ・制御システム/FA領域でのDX営業の経験を有している方

【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。
- ・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。

【最終学歴】

大卒以上

待遇:

【想定ポジション】

主任クラス

※募集開始時の想定であり、選考を通じて決定の上、オファー時にご説明いたします。

【給与】

■想定月給：463,000～562,000円

■想定年収：7,800,000～9,600,000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】

2025年9月2日

勤務地:

東京都千代田区外神田1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】

28～35歳

