



株式会社日立製作所

統合運用管理ソフトウェア「JP1」のセールスエンジニア

統合運用管理ソフトウェア「JP1」のセールスエンジニア

職務内容:

【配属組織名】

AI&ソフトウェアサービスビジネスユニット マネージド&プラットフォームサービス事業部 フロントエンゲージメント推進本部 パートナービジネス推進部

【配属組織について（概要・ミッション）】

マネージド&プラットフォームサービス事業部は、ITプラットフォームの提供、エンジニアリング、マネージドサービスを行うプロフェッショナル集団です。その中でもフロントエンゲージメント推進本部は、国内のセールスプロモーションを統括する組織として、営業部門やSE部門と一体となり、全業種に対するセールス施策のプランニングから実行までを担っています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

・パートナービジネス推進部ではビジネスパートナーを通じて、お客様に日立ITプラットフォーム商材（ハードウェア、ソフトウェア、ソリューションサービス）を提供しています。パートナーの事業戦略や商材を調査・分析し、その結果を基に効果的な販売戦略を立案し、実行することでパートナーとのアライアンス強化に取り組んでいます。

・具体的には、パートナー企業の市場動向や競合分析を行い、販売チャネルやプロモーション方法を選定します。また、パートナーとの協業事業モデルを策定し、双方にとって利益を最大化するための戦略を構築します。さらに、これらの戦略を実行に移し、案件の創出や獲得に努めています。これにより、パートナーシップを強化し、持続可能なビジネス成長を実現しています。

・今回の募集では、対象商材のうち、統合運用管理ソフトウェア「JP1」を中心としたミドルウェアをビジネスパートナーに販売推進いただく業務に携わっていただきます。「JP1」は1994年の提供開始以来、日本国内の運用管理市場をけん引し、現在も高いシェアを誇っています。高度化する運用管理業務に、オンプレ、マルチクラウド、ハイブリッドで幅広く対応し、多くのお客様のシステム運用を支えています。

・日立デジタルソリューション紹介 <https://www.hitachi.co.jp/products/it/index.html>

・ JP1紹介 <https://www.hitachi.co.jp/Prod/comp/soft1/jp1/index.html>

・ JP1 30 周年 ページ https://www.hitachi.co.jp/Prod/comp/soft1/jp1/feature/30th_anniversary/index.html

【募集背景】

市場のITトレンドをとらえた販売戦略のプランニング～実行ができる人財を求めています。

【職務概要】

担当するビジネスパートナーの売上目標を達成するために、組織の方針に従って販売戦略を立てて実行し、その進捗を確認します。

【職務詳細】

- ・ ビジネスパートナーの情報を調べて分析し、上司のアドバイスをもとに販売戦略を計画・実行します。
- ・ 具体的な活動例として、パートナーに製品の知識や販売方法についてのトレーニングを行い、定期的に情報を共有して信頼関係を築きます。
- ・ 運用管理ソフトの市場ニーズや最新の動向を常に把握し、お客様やパートナーからの要望を設計開発部門に伝えて、製品の価値を高める活動を行います。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

【魅力・やりがい】

日立のプラットフォーム製品は、社会の重要なインフラを支えるシステムから、多くのお客様に利用される一般的なシステムまで、国内外で幅広く使われています。自分のスキルや経験を活かして、社会の発展に貢献できるやりがいを感じることができます。 ビジネスパートナーと協力し、新たなビジネスモデルの策定や市場開拓ができ、共に顧客の課題解決を進めることができます。

【キャリアパス】

システム運用管理の分野で専門知識を深めることで、高い専門性を持つリーダーとして成長できます。 さらに、生成AIやデジタルトランスフォーメーション（DX）の分野にも視野を広げることで、キャリアの選択肢を増やすことができます。

【働く環境】

①配属組織/チーム

・ 所属部門は、社員40名程度で、年齢は40歳代～20歳代。明るく、ポジティブ志向なメンバが集結。 ・ 所属チームは5名程度（全員、関西支社に勤務）不明な点があれば、丁寧に説明対応が可能

②働き方

在宅勤務可能、裁量を持って働くことが可能であり、プライベート等も配慮。

※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】

下記いずれかのご経験やスキルをお持ちの方：

・ソフトウェアのプリセールス経験（目安：3年以上）

- ・ITシステム構築、運用設計の実務経験（目安：3年以上）

【歓迎条件】

- ・TOEIC600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】

ビジネスパートナーと直接交渉する意欲があり、社内外から信頼されるマネジメント力とリーダーシップを発揮できる方を求めています。技術スキルに加え、困難な課題にも粘り強く取り組み、信頼関係を築けることが期待されています。

【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】2025/5/27

勤務地:

〒550-0005 大阪市北区中之島2丁目3番18号 中之島フェスティバルタワー32階

備考:

【対象年齢】26歳～35歳

