

HITACHI

Inspire the Next

株式会社日立製作所

製薬・ヘルスケア業界大手企業のIT・DX推進を支援するアカウント営業 【担当者クラス】

【配属組織について（概要・ミッション）】

医薬品製造業を始めとするヘルスケア・ライフサイエンス業界のアカウント責任部門として、各企業に対して日立グループのIT/OT/Productを活用してお客様のDX推進を支援し、業務の効率化、売上・利益拡大などに貢献することをミッションとしている。組織は本部（約35名）が2つの部で構成されており、全体で5つのグループ（課）に分かれて責任顧客と担当ソリューションを分担している。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

医薬業界向けソリューションのご紹介

https://www.hitachi.co.jp/products/infrastructure/product_site/ts_pharma/index.html

【募集背景】

日立製作所において、医薬・ヘルスケア業界は注力領域であり、今後も事業の拡大が期待されている。近年では、従来の主力だった医薬品製造業のお客様だけでなく、医薬品卸売業、医療機器・医療材料製造業、調剤薬局、血液事業などといった分野へと担当業務範囲を拡大しており、ビジネス規模も着実に伸長している。当営が担当する顧客企業では、企業活動を支えるIT基盤の安定運用に加えて、更なる成長のために新しい領域でDXを推進することを標榜されており、IT/DXのパートナーとしての日立グループへの期待も増している。そのような状況下、社内異動・新卒採用での増員に加え、異なる環境・職場を経験した方の新しい知見や視点を取り入れて更なる成長をめざしたいと考えている。

【職務概要】

医薬品・医療機器・ヘルスケア業界のお客様に対して、営業戦略(お客様情報および自社の営業方針を纏めたアカウントプラン)を策定し、実行していただきます。フロント営業としてお客様ニーズ、課題の把握と解決策の提案、お客様のキーパーソンとの関係構築を図り、提案活動においては、社内の関係者（上長、エンジニア部隊など）と連携して提案を取り纏めていただきます。

【職務詳細】

具体的には下記業務をお任せします。

- ・アカウント対応においては、既存顧客の各部門（情報システム部門が中心）との長期的な関係性構築をしながら、既設システムの維持及び、新規にIT/DXソリューションの提案活動を行っていただきます。

（引合～提案～契約～納品～請求までの一連の営業業務）

- ・ソリューション拡販対応においては、新規ソリューション、サービス向けのマーケティング（解決が必要な課題の調査）、プロモーション活動及び、個々のお客様への提案活動を行っていただきます。

<ソリューションの具体例>

開発、治験、CMC、生産、物流、病院/患者様にわたるバリューチェーン全体でソリューションを提供しています。

- ・医薬品製造管理/品質管理ソリューション
- ・創薬・開発向けAIサービス
- ・データ利活用ソリューション など

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

お客様の課題を直接お伺いし、それを自社やパートナーのサービスを組み合わせて解決していくこと、またはお客様と一緒にソリューションを作っていくことが出来る仕事です。そして、人々のQoL向上に間接的に関わり、社会的な貢献ができる仕事です。ヘルスケア・ライフサイエンス業界を担当することで、お客様の経済価値の向上に留まらず、医療・医薬の高度化・効率化・生産性向上といった社会価値の創造、病気で困られている方々への貢献、といった日立の社会イノベーション事業そのものを体現出来る職場です。また、これらの経験を活かして、弊社海外拠点への異動・活躍の実績も有しています。

【働く環境】

①営業員は管理職を含めて約35名、20代から50代まで幅広い年齢層が活躍しています（平均年齢35歳程度）。向上心と好奇心のあるメンバーが多く、職場は活気のある雰囲気です。

②オフィス（秋葉原）、お客様先（東京中心）への出勤が週3～4日、他は在宅勤務を併用しながら勤務いただきます。

※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業界での営業経験（国内での中規模以上の法人に対するITシステム・ソリューション拡販営業）（3年以上）

【歓迎条件】

- ・IT業界での営業経験
- ・医薬品製造業及び、ヘルスケア業界に関わる実務経験
- ・TOEIC650点程度の英語力(読み書き・メール利用に支障のないレベル)

【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】

- ・向上心のある方
- ・前向きに仕事に向き合える方
- ・新しいことに積極的に取り組める方

【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】 2025/06/13

勤務地:

〒101-0021 東京都千代田区外神田一丁目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】 25～30才程度

