



株式会社日立製作所

東北地区の公共分野向けシステム・DXソリューションの企画提案営業

東北地区の公共分野向けシステム・DXソリューションの企画提案営業

職務内容:

【配属組織名】

東北支社 公共システム営業部 公共システム第一グループ

【配属組織について（概要・ミッション）】

公共システム第一グループは、東北地区の都道府県及び政令指定都市を顧客とする営業部門です。自治体営業は、これまで基幹系の大規模システムをベースに営業をしてきましたが、デジタル庁やDXの流れの中で現在大きな岐路に立っています。過去のシステム売りから脱却し、社会課題解決のため、DXを用いて新たな行政サービスのあり方を提案したり、スーパーシティなどの新しい公共ビジネスを創り、他事業部との協働や他社とのアライアンスを自ら立ち上げていくことがミッションです。公共システム営業部全体では約19名在籍しており、そのうち第一グループは24歳から44歳まで年齢バランスの取れた7名となります。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

- ・ 既設自治体業務システム関連の営業活動及び新規営業活動
- ・ 自治体DX提案（RPA、AI-OCR、人材派遣会社と組んだBPO、他社とのアライアンス構築を含む）
- ・ ServiceNow等を活用した業務ポータル基盤構築提案
- ・ 新しい地方経済・生活環境創生交付金を活用した社会ソリューション新規ビジネス提案
- ・ 自治体が保有するデータやオープンデータなどのビッグデータを活用した分析、ダッシュボードソリューション提案 その他、公共分野において行政サービスや住民のQoL向上に貢献することをビジネスとして形にさせていただくことが職務です。

【募集背景】

当グループでは、これまでの公共向けシステム営業活動による受注売上をキープしたまま、DXやスーパーシティといった新規ビジネス創出に取り組んでいます。また、提案活動においては自社ソリューションに限らず、新製品やサービスを探し、アライアンスを組み、提案ストーリーを作り、といったようにこれまで日立グループ内で完結していたビジネスの枠組みを超えた営業活動が求められており、自らビジネスを作り上げる能力とやる気を持った営業人財を募集することで、体制強化を図りたいと考えております。

【職務概要】

- ・ 既設自治体業務システム関連の営業活動及び新規営業活動
- ・ 自治体DX提案（RPA、AI-OCR、人材派遣会社と組んだBPO、他社とのアライアンス構築を含む）
- ・ ServiceNow等を活用した業務ポータル基盤構築提案
- ・ 新しい地方経済・生活環境創生交付金を活用した社会ソリューション新規ビジネス提案
- ・ 自治体が保有するデータやオープンデータなどのビッグデータを活用した分析、ダッシュボードソリューション提案 その他、公共分野において行政サービスや住民のQoL向上に貢献することをビジネスとして形にさせていただくことが職務です。

【職務詳細】

東北エリア大規模自治体向けの拡販および協創事業の推進を行って頂きます。

【期待する役割・責任】

- ①情報収集～受注戦略～営業活動の一連の活動の中で果敢にチャレンジ ②社内外のステークホルダー（顧客・S E・協業先等）との良好な関係構築を行い、協調性ある営業活動を推進
- ③ターゲット案件必注に向けた活動を完遂

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

最新のツールやサービスと一緒に取り組めるSEや、提案をバックアップする体制、社内外の協力会社との繋がりがりますので、それらを活用して新規ビジネスの提案を行うことができます。また、ベースとなる既設案件が多くあることから、新規提案に注力することができます。そのような環境の中で、自分が楽しい・やりたいと思える仕事を自らが作っていきけることがやりがいだと考えています。提案したサービスは直接的に住民に貢献でき、自分が成し遂げた成果が客観的に見えやすいことも魅力です。キャリアパスとして、営業チームリーダやマネージャとして活動、他地方での勤務、グローバル営業としてもチャレンジ可能。また、働き方改革にも支社を挙げて積極的に取り組んでおり、メリハリのある働き方をめざしています。(2024年度の支社平均年休取得日数21.2日/人)

【働く環境】

- ①公共システム営業部には約19名が在籍しており、その中でも第一グループは、24歳から44歳までの幅広い年齢層がバランスよく構成された7名のチームです。メンバーは高いコミュニケーション力を持ち、互いに刺激し合いながら、前向きで活発な営業活動を行っています。 ②週に1～2度のリモートワークを取り入れており、柔軟な働

き方を実践しています。平均残業は20h程度であり、年休も取得しやすい職場環境です。

※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】

- ・以下いずれかのご経験をお持ちの方（目安2年以上）

-法人向け提案営業経験をお持ちの方

-官公庁または自治体での業務経験をお持ちの方

- ・ロジカルに考え、コミュニケーションを取れる方
- ・楽観的で前向きな捉え方ができる方
- ・Microsoft製品（Excel、Word、Power Point、Teams）基礎スキル

【歓迎条件】

- ・IT商材の提案営業のご経験をお持ちの方
- ・官公庁または自治体向けの提案営業のご経験をお持ちの方
- ・マルチタスクでの業務が得意な方
- ・自動車運転免許をお持ちの方

【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】

安全と誠実：自身や他者のために正しいことを迷わず行う

チャレンジ (開拓者精神)：迅速に行動し、成功に向けて失敗から学ぶ カスタマー・フォーカス (誠)：顧客に共感し、協働してイノベーションを創出する コラボレーション (和)：敬意を持って、積極的に発言し、他者の意見を真摯に聞く 成長：自身や他者、組織の成長を貪欲に求める

【最終学歴】

学歴不問

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】

9:00～17:30（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年7月25日

勤務地:

日立製作所 東北支社

宮城県仙台市青葉区一番町四丁目1番25号 JRE東二番丁スクエア

備考:

【対象年齢】

