



## 株式会社日立製作所

### 関西地区における製薬・医療機器製造業向けアカウント営業

---

#### 関西地区における製薬・医療機器製造業向けアカウント営業

---

##### 職務内容:

【配属組織名】

#### 関西支社 医薬・ヘルスケア営業部

---

##### 【配属組織について（概要・ミッション）】

---

- ・ 関西地区の製薬/医療機器製造の大手企業に対し、主にアカウント営業活動を実施しています。
- ・ 当部は日立Gr各社との連携が強く、One日立での価値創出を積極的に推進しています。
- ・ 当部担当顧客にはグローバル企業が多く、近年では（関西）からのグローバル対応の必要性も増しています。
- ・ 主な業務は、アカウント営業としてお客様とのリレーション深耕およびシステム拡販（システムインテグレーション、製品販売）を行うこと、また、IT×OT×プロダクトを通じ新たな価値創出を行うこととなります。

##### 【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

---

- ・ ニプロの再生医療等製品向けバリューチェーン統合管理プラットフォームのサービス提供を開始  
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2024/05/0529.html>
- ・ 医薬向け製造・品質管理システム「HITPHAMS」をサブスクリプション型で提供開始  
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2024/03/0328a.html>

##### 【募集背景】

---

関西支社では、医薬ビジネス領域の拡大を推進しています。既存システムの領域拡大に関する営業活動だけではなく、新規顧客・新規システム領域の獲得や、アカウント担当するお客様のみならず、業界全体を取り巻くステークホルダーとの協創に繋がるビジネスモデルの構築などにも携わってまいります。(1) 営業経験があり、顧客課題に対する提案型営業を行う意欲のある方

## (2) データ活用での課題解決提案に関する実務経験のある方

---

(3) あきらめず最後までやり抜く気概と行動力を持っている方

### 【職務概要】

---

チームメンバーと共にお客様のアカウント営業として顧客とのリレーション深耕を図り、「既存領域におけるシステム拡販」や「経営課題へのアプローチ活動を通じた新規領域における案件創出活動」に従事いただきます。また、お客様や業界と取り巻くステークホルダーとの協創による新規ビジネスの創出活動にも従事いただきたいと思います。

### 【職務詳細】

---

医薬業界における課題解決のためのソリューション提案活動（製造管理システム(MES)、グローバル基幹システム(SAP)、創薬支援など）

- ・新技術を通じた新たなサービス立ち上げ（スマートファクトリー、AIやデジタル技術を活用した顧客課題解決など）
- ・顧客のグローバル化支援
- ・上記を支えるIT/アウトソーシングの維持拡大

### 【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

---

関西の医療・医薬業界には、日本を代表するようなお客様が数多く存在し、お客様への貢献が直接実感できることをやりがいとして、また誇りに感じながら日々活動しております。営業活動を通じ「世の中のQoL向上への寄与」「新薬の開発支援」「顧客との協創による健康経営支援を通じた健康寿命拡大」といった社会課題へのアプローチができます。

### 【働く環境】

---

- ・年齢層は20代から50代と幅広くまた満遍なくメンバが所属。
- ・チームの雰囲気は明るく、年齢/社歴などの上下関係に捕らわれずフラットな関係で意見が言い合える風通しの良い雰囲気となっております。
- ・在宅勤務可、サテライトオフィスの活用可
- ・出社頻度は概ね週1〜3日程度で、直行直帰なども可能です。またメンバーの家庭環境や業務内容なども加味した柔軟な働き方が可能です。

※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（4年以上）

## - 法人営業経験（営業対象の業界は問いません）

---

## - IT業界でのSE経験

---

- ・ TOEIC 650点、または同等の英語コミュニケーション力がある方

### 【歓迎条件】

---

- ・ 営業経験があり、顧客課題に対する提案型営業を行う意欲のある方
- ・ 産業、流通、医薬業界の知見がある方（応募いただく方のwillも踏まえ、受け入れ部署の参考とします）
- ・ ITにおける大規模PJ経験
- ・ 多数のステークホルダの利害関係調整に秀でた方

### 【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】

---

- ・ お客様に加え、複数の社内事業部/Gr会社の特性をよく理解し、お客様にとっての最大価値を主体的に立案・提案し、win-win-winの状況を作り出す

#### 【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：463,000～605,000円

---

■想定年収：7,800,000～10,300,000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】 2025/06/06

---

### 勤務地:

大阪市北区中之島二丁目3番18号 中之島フェスティバルタワー

### 備考:

【対象年齢】 26～35歳

---

