



株式会社日立製作所

【主任クラス】茨城地区における産官学金連携での社会イノベーション事業 推進営業

【主任クラス】茨城地区における産官学金連携での社会イノベーション事業推進営業

職務内容:

【配属組織名】

関東支社 茨城支店 地域協創推進室

【配属組織について（概要・ミッション）】

- ・関東支社は、(水環境)(社会)(金融)(産業)といった幅広い業種営業で組織されており、エリアの拠点である支店はエリアアカウントとして、自BUの範疇に拘らずOne Hitachiでの幅広い提案活動ができる組織です。
- ・茨城支店は、日立製作所発祥の地における最前線の営業組織として、会社が注力する社会イノベーション事業推進加速のための市場分析／戦略立案／営業活動全般を実施しています。 総勢14名、支店長以下3グループ構成となっており、茨城県内の公共施設インフラ（上下水道施設の監視制御など）・情報システム
- ・デジタルソリューションの拡販、新規事業提案を担っています。

【地域協創推進室の組織ミッション】

①日立製作所発祥の地における最前線の営業としての産官学金ステークホルダーとの関係深耕やOneHitachi活動の体現 ②上流からのステークホルダーとの協創活動による茨城発の地域ビジネス深耕を通じた、日立のプレゼンス向上/茨城県の魅力度向上への貢献（モノ売りではなく、コトづくり）

【地域協創推進室概要】

- ・課長含め専任2名、兼務5名の組織です。関係事業部とともにチームで一丸になって営業活動を実施します。主な顧客は茨城県、日立市、つくば市、ひたちなか市等の自治体ですが、関連する大学や民間企業も対象となります。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

・主に茨城県、日立市、つくば市、ひたちなか市に対し、関係事業部(事業開発部門、SE事業部、研究開発部門)、日立グループ会社と連携し、新規デジタルソリューションの社会実装に関する戦略立案/座組組成/案件創出/受注活動を実施いただきます。具体的には、新規技術やソリューションの実証から、社会実装に向けたプロセスにおいて、国の各省庁補助事業等を活用した提案や自治体との戦略検討を実施します。担当エリアの市場動向・地域課題の分析・アクションプランの検討を行い、プランにしたがってトレンド技術を活用したDX案件の提案活動を実施いただきます。事業部とともに、新規事業の戦略検討も実施します。

・お客様により近い場所で、お客様の悩みや課題を的確に把握し、様々な製品やソリューションを組み合わせることで解決に導く提案活動となります。

・日立市との包括連携協定に基づき推進するひたち協創プロジェクトの現場実行部隊として、主に日立市と推進するテーマ（グリーン産業都市、デジタル健康医療介護、スマート交通）に関する前線での営業活動を推進します。（これまでの社会イノベーション事業の事例や知見を日立市に集約し、Society5.0の社会実装により次世代都市実現をめざす）
<https://www.city.hitachi.lg.jp/kyoso-project/index.html>
https://www.hitachi.co.jp/products/it/society/product_solution/mobility/Digital_Ticketing_System_jp/index.html

【募集背景】

・地球規模で進むめまぐるしい社会の変化により、国内各地域でも、人口減少、少子高齢化、働き手不足、地球温暖化対策等、地域で対応すべき社会課題を抱えています。日立はその変化に柔軟に対応し、デジタルを活用した課題対応、新規ビジネス創出により、更なるシェア拡大・プレゼンス向上をめざしています。その実現のために、フロント営業人員を強化すべく、新たな人材募集を実施します。

・日立製作所の発祥の地である茨城エリアでは、行政と日立製作所が、共に時世の社会課題を解決しながら成長してきた歴史があり、グローバルでの事業展開においても引き続き特別かつ重要なエリアです。こうした背景・地域特性を活かしてお客様の社会課題の解決に貢献するため、一緒に新しいビジネスを創造していく営業メンバーを募集します。

・ひたち協創プロジェクトをはじめ、全国の地方自治体でも初となる取組を多数推進しています。特に日立エリアでは面的な提案活動に幅広く対応することで、先進的な経験／知識を得ると共に、日立の事業開発部門や研究開発部門、パートナー企業との横断的に連携し、スキルアップや人間関係を構築することができます。

【職務概要】

営業主任として、組織の方針に基づいて、地域特性を踏まえた課題やニーズを把握するために必要な情報を収集・分析し、顧客に最適な日立Gr・パートナーとなるステークホルダーのソリューションを組み合わせることで提案、受注に繋げる。また、営業部門のみならず事業開発部門、SE事業部、研究開発部門との幅広いネットワークを構築し、日立Grが展開する新規ソリューションに関する知識・技術動向を理解しながら、地域発の新規ビジネスの横展開に向けた活動を推進する。組織の方針に基づいて、公共分野のトレンドやニーズ等、価値創出に向けた情報収集・分析を通じ、社会イノベーション事業に貢献する。

【職務詳細】

①顧客関係の構築と調査

アカウントとなりうる潜在的な顧客との新しい関係を構築するため、サービスソリューションに関する拡販計画の策定と営業活動を推進する。顧客組織の意思決定および強い影響力を及ぼす人物との関係を構築し、効果的な双方の情報共有と問題解決の窓口を担う。

②顧客ニーズの明確化

顧客訪問や打合せ毎に明確な目標を設定する。その中で把握した顧客組織の意思決定および強い影響力を及ぼす人物の関心事・ニーズ・課題・懸案事項に沿って情報を提供する。関連する質問をして情報を収集し顧客の関心度合いを量って、更に情報や説明が必要な分野を特定して対応する。

③営業提案

顧客のニーズに最適な製品・サービスソリューションを検討し、顧客に適正価格、条件での提案を実施し、案件獲得に努める。

④販売機会の創出

顧客のニーズを満たす、組織が提供する複雑な標準製品やサービスを数量、製品構成とともに特定し、提案を実施する。

⑤社内ネットワークの構築

自部門のみならず、他部門・他職種とも幅広くネットワークを構築し、ビジネスパートナーとしての関係を構築し、相乗効果のある活動に努める。

⑥ビジネスケースの引用

他社や他BU・事業のビジネスケース又は進行中のプロジェクトについて、自部門での有用性やビジネスの実現可能性、評価によって、面的な提案に繋げる。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

- ・日立発祥の地における、日立にとって重要なお客様対応を主体的に実施できる営業のポジションとなります。包括連携協定を締結しトップダウンで協創を推進する自治体や、スーパーサイエンスシティをめざし先進的な取り組みを実施している自治体に対する窓口営業となります。お客様への各種提案活動に幅広く対応する事で大きな経験／知識を得ると共に、日立社内の各事業部門とも横断的な連携を実施する事によって、技術的な知見／人間関係を構築する事ができます。
- ・お客様と密にコミュニケーションをとり、抱えている課題に対して柔軟な発想をもって提案出来る環境です。
- ・社内研修を受講いただくことで、IT業界や営業職に必要な知識／スキルを身につける機会が得られます。
- ・研修だけではなくOJT（On-The-Job Training）により、仕事を進めながら上司／先輩が必要な知識／スキルを丁寧に教えます。

・ご自身の能力や希望するキャリアパスを上司との定期的な1on1を通じて組織のバックアップを受け、キャリアアップを図ることができます。

【働く環境】

①配属組織

部長代理1名（40代）、担当1名（30代）の専任者2名のチームです。

※但し、支社内兼務者(部長代理4名、主任1名)も含めると7名のチームです。

・少数精鋭のチームなので、若手メンバーでも上司や先輩のアドバイスを得ながら、顧客の最前線に出て、様々な提案活動にチャレンジすることができます。

・責任感が強く、初めてのお客様でも積極的に案件を開拓していける元気でパワフルな方、また身近な課題に疑問を持ち、解決に向けた仮説の立案や、競合他社の動向を踏まえどのように受注に結びつけるかの戦略検討に自信のある方、などご応募お待ちしております。

・地縁の有無を問わず、茨城に愛着をもって働いていただける方を歓迎します。

②働き方

在宅勤務可能（週2～4日顧客先および会社に出勤）、社内打ち合わせは、原則リモート開催（ディスカッション等の際は対面）。顧客打合せは、原則対面对応。（状況に応じてリモート開催もあり）。都内出張あり（1回程度/四半期）

※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（5年以上）

- 法人営業経験

- 公共分野への営業経験

- 顧客折衝があるSE経験

・社内外を問わず多くの関係者と協調して仕事を進めることの出来るコミュニケーション能力

・普通自動車免許

【歓迎条件】

・情報システム営業経験者

・公共分野（自治体／官庁）の知識

- ・IT業界の知識（経験・スキルについては相談に応じます）
- ・市場分析等マーケティング経験者
- ・総合評価やプロポーザルでの提案書作成経験がある方

【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】

- ・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。
- ・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。
- ・コミットメント(約束や責務)を遂行するために、自分および他者に対する説明責任を負う。
- ・多種多様な手段によるコミュニケーションを検討し展開する。 これにより、さまざまな関係者が持つ固有のニーズを明確に理解していることを伝えることが出来る。
- ・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：463,000～605,000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】 2025/01/31

勤務地:

茨城県水戸市三の丸一丁目4番73号 水戸京成ビル11階

備考:

【対象年齢】 30～40歳程度

