



株式会社日立製作所

国内最大の社会インフラ(物流網)を持つお客様の業務基幹システムやDX・GXビジネスに対する営業活動

国内最大の社会インフラ(物流網)を持つお客様の業務基幹システムやDX/GXビジネスに対する営業活動

職務内容:

【配属組織名】

社会ビジネスユニット 公共システム事業部 公共システム営業統括本部 第二営業本部

【配属組織について（概要・ミッション）】

弊営業部のお客様は「日本全国に輸配送ネットワークを持つ、国民生活に欠かせない社会インフラを支える」お客様です。2024年問題、物流改革などの社会課題に正面から取り組める非常に意義のある仕事を担っています。DX/GX/協創といった日立Grの目指す新たなビジネスモデルの先駆者として、新たな施策、案件を創出、そして事業を牽引していく組織体を目指しています。多岐にわたる社会課題に対して、日立ならではの技術力、提案力を日立内の各担当部門とも連携しながら、システム・ソリューションの提案を行っています。

【携わる事業・ビジネス・サービス・製品など】

準公共機関向けに、業務系基幹システムの企画提案・営業や、物流改革、カーボンニュートラルの実現等にむけた各システム/DXプロジェクトの新規受注、既存案件の維持・拡大に向けた企画提案・営業を実施しています。関わるプロジェクトは個別のソリューション、アプリケーション開発から大規模クラウドサービス等、DX/IT全般からGX施策提案まで多岐に渡っており、お客様のDX・GX戦略の実現に向けて、自社・他社商材の活用、そして協創等も含めた柔軟かつ自発的な行動力で、お客様のDX・GX推進に貢献しています。

【参考資料】

- ・キャリア採用サイト：<https://www.hitachi.co.jp/Div/jkk/careers/index.html>
- ・営業トップメッセージ：<https://youtu.be/zg88xQn8Wtw>
- ・事業部紹介映像：https://youtu.be/leYvnpaj_ZQ →公共システム事業部・公共システム営業統括本部の事業概要・インタビュー記事について紹介しています。

【募集背景】

私たちの担当市場においては、従来型の業務系基幹システムの拡張に加え、国民・住民のさらなる利便性向上をめざして、様々なデジタル化の取組みが行われています。中でも弊営業部が担当するお客様は、2024問題、物流改革など、社会インフラを支える重要な事業実行者として、多岐に渡る施策を検討しています。社会価値が高く、変化の早い市場環境において受注活動を実施していくために、柔軟性があり、自ら高い目標にチャレンジし、且つ高い意欲を持つ営業人財を募集しています。

【職務概要】

■準公共機関向けの企画提案・営業活動

お客様の業務システム・ICT基盤システムの拡張提案、お客様が抱える課題、新規施策に対し、企画・提案を行います。

【職務詳細】

■担当営業、上司の指示を仰ぎながら、担当のお客様との関係を深化・構築するため、お客様の課題、組織構造、意思決定の仕組みを理解し、最適なソリューション(IT・OT・プロダクト)を組み合わせる提案、受注に繋がっていただきます。 ■業界のトレンドやニーズ等、価値起点も視野に入れた情報収集・分析を通じて社会イノベーション事業に貢献していただきます。

【ポジションの魅力・やりがい・キャリアパス】

■魅力・やりがい

- ・お客様接点の最前線に立つ営業として、社会インフラを支える個別・大規模施策の計画、及び社会課題に対しお客様ニーズを理解し、自ら戦略を描き、上司とも相談しながら、社内外のSEや関係者と連携して受注活動・プロジェクトを推進していただきます。
- ・物流改革などの社会課題に正面から向き合い、市場のダイナミズムを体感できるお客様を担当し、新たな社会形成の推進に直結するビジネスに関わることができ、社会貢献意識や達成感が味わえます。
- ・広く社会課題の解決に携わることで自身の成長と社会貢献の両立を実感することができます。

■キャリアパス

- ・主任・課長クラスのもとで、OJTにて基礎知識・スキルを身に付けます。経験豊かな上長、同僚と共に、早期に担当顧客のメイン営業を担っていただきたいと考えています。
- ・配属と同時に担当顧客を持ち、前職での経験・ノウハウに加えて日立の製品・サービスや社内業務を習得しながら即戦力として活躍いただきます。また、継続的に日立社内の豊富な教育カリキュラムを受講することにより常に最新のビジネススキルを身に着けることができます。
- ・日立での社歴に関係なく能力や経験、資格が求められるポジションと合致すれば、上位職への登用の可能性もあります。

【働く環境】

■配属組織構成

弊営業部には20代～30代の年齢層の社員が10名程度在籍しており、他社からの転身者を含め、多様な経験・バックグラウンドのメンバーが日々活躍しています。明るくオープンな雰囲気の中で、皆が真摯に業務に取り組んでいます。

■働き方

主任職の下でチームの一員として働いていただきます。ご自身の経験やスキルを活かしながら、主任と一緒にチームで活動しながら、1年目途で主担当営業として担当顧客をリードしていただきます。リモートワークも定着していますので、在宅勤務と顧客先出張など外出のバランスは柔軟に調整は可能です。

※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】

●IT業界の経験がある方

●法人営業経験（3年以上）

●ソリューション型提案を行った経験

●契約・コンプライアンスに関連する基本的な知識

【歓迎条件】

●物流業界に関する知見・経験をお持ちの方

●SE等の技術部門のメンバーとチームを組んで活動した経験

●情報システムや製品ソリューションの企画・提案経験がある方

●学習意欲の高い方（例えば、情報処理技術者試験、TOEICなど）

【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】

■お客様との強固な関係を構築し、お客様中心のソリューションを提供する。(例：常にお客様視点で発想する。自社で満たせないニーズは他社も含め広く考える。等) ■効率的な問題解決のため、複雑かつ膨大な情報を、多面から様々な切り口で分析する。(例：仮説を持ちつつも最後まで決めつけはせずに、粘り強く正しい解決策を導く。等) ■多種多様な人々とオープンに接し、親しみやすい関係を構築する。(例：社内外問わず人との繋がりを大切にする。上下左右ナナメの関係構築を意識的に行う。等)

【最終学歴】

大卒以上

待遇:

【想定ポジション】

【給与】

■想定月給：250,000～288,000円

■想定年収：4,500,000～5,200,000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】 2025/04/10

勤務地:

東京都品川区南大井6-23-1 日立大森ビル

備考:

【対象年齢】 25～30歳

