

(お知らせ)

2021年9月3日
株式会社NTT東日本-東北

2022年社会人採用エントリー開始のお知らせ

株式会社NTT東日本 - 東北（代表取締役社長 滝澤正宏）は、9月3日より2022年社会人採用『NTT東日本グループ会社 合同募集』のエントリー受付を開始いたします。弊社は、地域に根ざしてお客さまとの密接な関係を築いていくという従来からの強みをさらに強化し、お客さまのニーズの変化に対応し、地域の発展に貢献していきたいと考えております。この思いの実現に向けて、私たちとともにチャレンジしていただける多くの方からの応募をお待ちしています。

NTT東日本グループ会社 合同募集

「NTT東日本 - 南関東」「NTT東日本 - 関信越」「NTT東日本 - 東北」「NTT東日本 - 北海道」の4社一括で募集・選考を行います。

<2022年度入社社員（社会人採用） 募集要項>

（1）コンサルティング営業

1. 雇用形態

- ・正社員

2. 募集職種

- ・地域の企業・自治体等に対するコンサルティング営業 等

当社のコンサルティング営業は、地域に根ざしたコンサルティング活動（ICTを活用した地域の活性化や新たな価値の提案等）を通じて、地域社会の発展に貢献する業務です。お客さまとの密接かつ長期的な信頼関係の構築、地域課題／経営課題の聞き取り等を行い、必要に応じてSE等の社内関係者と連携して、お客さまの課題を解決するソリューションを提案する役割を担っていただきます。

3. 応募資格

- ・学歴：高卒相当以上
- ・企業・自治体等に対する営業経験がある方
- ・当社新卒応募資格（※）に該当しない方

※2021年4月～2022年3月に大学院、大学、短大、高専、専門学校を卒業／卒業見込みの方、2018年4月～2021年3月に大学院、大学、短大、高専、専門学校を

卒業し、その後、正社員として就労経験のない方

4. 勤務地

・エントリー（採用選考への申込）時に選択いただいた都道府県及び選考の際にお聞きする希望の中から、入社する会社及び勤務地を決定します。

【選択できる都道府県】

北海道、青森県、秋田県、岩手県、山形県、宮城県、福島県、新潟県、長野県、群馬県、栃木県、茨城県、山梨県、埼玉県、千葉県、神奈川県及び東京都
〔入社会社の本社所在地等へ一定期間転勤となる可能性があります〕

(2) SE

1. 雇用形態

・正社員

2. 募集職種

・地域の企業・自治体等に対するSE（PMもしくはPL*）等
*プロジェクトマネージャもしくは、プロジェクトリーダー

当社のSEは、様々なプロジェクトにおけるPMもしくはPL*を担う業務です。地域に根ざし、お客さまが抱える課題やニーズを的確に把握し、最適なソリューションを提供します。主な業務内容は以下のとおりです。

①提案支援・技術コンサル

提案案件において、技術力に基づき「要件定義」や「解決策の提案」、「積算等」を行います。

②設計・構築・運用

案件受注後、構築プロジェクトを発足。ベンダーのコントロールを含めてプロジェクトマネジメントを担い、「設計」、「試験」、「運用支援」を行います。

※「運用支援」業務は、トラブル対応等で突発的にプロジェクトに参画する場合があります。

3. 応募資格

- ・学歴：高卒相当以上
- ・SIer等勤務/企業等に対するネットワークインフラ構築業務等のSE経験を有すること
- ・当社新卒応募資格（※）に該当しない方

※2021年4月～2022年3月に大学院、大学、短大、高専、専門学校を卒業／卒業見込みの方、2018年4月～2021年3月に大学院、大学、短大、高専、専門学校を

卒業し、その後、正社員として就労経験のない方

- ・以下の資格を保有することが望ましい

【ネットワーク】CCNP、CCDP、ネットワークスペシャリスト 等

【サーバ】MCSE、LPIC3、CCP、VCAP 等

【クラウド】AWS認定（アソシエイト）、MCSE、CompTIA Cloud+ 等

【セキュリティ】SSCP、JGISP、情報処理安全確保支援士、CSPM 等

【マネジメント】PMP、ITIL（インターミディエイト、エキスパート、マスター）等

4. 勤務地

- ・エントリー（採用選考への申込）時に選択いただいた都道府県及び選考の際にお聞きする希望の中から、入社する会社及び勤務地を決定します。

【選択できる都道府県】

北海道、青森県、秋田県、岩手県、山形県、宮城県、福島県、新潟県、長野県、群馬県、栃木県、茨城県、山梨県、埼玉県、千葉県、神奈川県及び東京都

〔入社会社の本社所在地等へ一定期間転勤となる可能性があります〕

（3）代理店営業（DH）

1. 雇用形態

- ・正社員

2. 募集職種

- ・地域のパートナー企業（代理店・特約店企業・委託会社等）に対するサポート営業 等

当社商材を販売いただいている地域のパートナー企業（代理店・特約店企業・委託会社等）対して、「より販売しやすい環境をご提供する」ために、企業の販売担当者等へ商品知識付与・販売スキル向上に向けた支援等を行う業務です。

3. 応募資格

- ・学歴：高卒相当以上
- ・企業等に対する営業経験、代理店に対する営業経験を有すること
- ・当社新卒応募資格（※）に該当しない方

※2021年4月～2022年3月に大学院、大学、短大、高専、専門学校を卒業／卒業

見込みの方、2018年4月～2021年3月に大学院、大学、短大、高専、専門学校を

卒業し、その後、正社員として就労経験のない方

4. 勤務地

- ・エントリー（採用選考への申込）時に選択いただいた入社希望会社により勤務地を決

定いたします。

【選択できる入社会社】

NTT東日本－南関東、NTT東日本－関信越、NTT東日本－東北、NTT東日本－北海道

■選考方法

- ・書類選考、適性検査、面接試験 など

■応募方法

- ・弊社HP より応募可能です。

<https://www.tohoku.ntt-east.co.jp/recruit.html>

■募集開始日

コンサルティング営業	2021年 9月 3日
SE	2021年 9月 3日
代理店営業 (DH)	2021年 9月 3日

※お問い合わせ先

NTT東日本グループ会社 合同募集 採用チーム

consulting-ml@east.ntt.co.jp