未来を
つくるための、
今にする。

NTT 東日本グループ会社〈コンサルティング営業〉
2018 RECRUITMENT

NTT東日本ー南関東　NTT東日本ー関信越
NTT東日本ー東北　NTT東日本ー北海道

地域の未来をつくるコンサルティング。

法人のお客さまのお悩みや経営課題の解決を通じて、

地域を支えるお手伝いをする。

それが、わたしたちのめざすコンサルティングです。

お客さまのために

地域のために

わたしたちとともに

チャレンジする仲間を待っています。

さあ、今こそふみだそう。

光り輝く未来へとつながる、

希望に満ちた第一歩を。

グループ フォーメーション

NTT東日本グループでは、多様化するお客さまのニーズに柔軟かつスピーディーにお応えするため、エリアや機能に基づきミッションを分担するとともに、各社が相互に連携することによって、グループトータルでお客さまに最適なサービスを提供しています。

お客さま

NTT 東日本－南関東
東京、神奈川、千葉、茨城、山梨

NTT 東日本－関信越
埼玉、栃木、群馬、長野、新潟

NTT 東日本－東北
宮城、福島、岩手 青森、山形、秋田

NTT 東日本－北海道
北海道

地域に密着した「NTT東日本の顔」として、地域のお客さまへのサービス販売、通信回線の構築・運用を通して地域の通信を支える

コンサルティング営業 / システムエンジニアリング / マーケティング / ネットワークプランニング / サービスマネジメント / 事業支援・管理

NTT東日本 東日本全域（17都道県）

最先端のICT※技術を活かした新たなサービスの開発・販売、通信回線や基幹ネットワークの構築・運用、グループの事業戦略立案・推進を通して、ビジネス・ライフスタイルの革新、安心・安全な社会を実現する

コンサルティング営業 / システムエンジニアリング / マーケティング / サービス開発 / ネットワークプランニング / サービスマネジメント / 研究開発 / 事業支援・管理

NTTME 東日本全域（17都道県）

ICT技術のプロフェッショナル集団として、基幹ネットワークの構築・運用を通して東日本エリアの通信を支える

ネットワークプランニング / サービスマネジメント / 事業支援・管理

← 協業・連携 →

パートナー企業等

※ICT=Information and Communication Technology：情報通信技術

Formation

活躍フィールド

期待する活躍イメージ	主な活躍フィールド
NTT東日本に入社した場合 NTT東日本のみならず、グループ会社も含めた幅広いフィールド・エリアにおいて、各分野のプロフェッショナルとして成長し、将来的には東日本グループの各事業で中核を担う人材として活躍する。	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 NTT東日本 NTT-ME コンサルティング営業 / システムエンジニアリング / マーケティング / サービス開発 / ネットワークプランニング / サービスマネジメント / 研究開発 / 事業支援・管理
地域グループ会社に入社した場合 （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） 地域に密着した「NTT東日本の顔」として、地域のお客さまへのサービス販売、通信回線の構築・運用など、事業第一線の分野におけるプロフェッショナルとして成長し、将来的には地域事業の中核を担う人材として活躍する。	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 NTT東日本 NTT-ME コンサルティング営業 / システムエンジニアリング / マーケティング / ネットワークプランニング / サービスマネジメント / 事業支援・管理 ※ 上記はNTT東日本 - 南関東に入社した場合
NTT-MEに入社した場合 NTT東日本の基幹ネットワークの構築・運用など、事業第一線のプロフェッショナルエンジニアとして成長し、将来的には事業の中核を担う人材として活躍する。	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 NTT東日本 NTT-ME ネットワークプランニング / サービスマネジメント / 事業支援・管理

採用情報

NTT東日本グループの幅広いフィールド・エリアで活躍したい方

NTT東日本

●「NTT東日本」で募集を行います。

地域グループ会社にて主にコンサルティング営業として活躍したい方

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

●「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NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業〉として募集を行います。

※ 入社する会社および勤務地は、エントリー（採用選考への申込）時に選択いただいた都道県から決定します。

地域グループ会社またはNTT-MEにて主にエンジニア*として活躍したい方
*「ネットワークプランニング」および「サービスマネジメント」

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 / NTTME

●「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」「NTT-ME」の5社一括でNTT東日本グループ会社〈エンジニア〉として募集を行います。

※ 選考の中で応募者の希望や適性等を考慮し、入社する会社を内定時に決定します。その後、希望をお聞きしたうえで、事業の要請と応募者の適性等を考慮して配属地を決定します。

わたしたちのミッション

お客さまの想いに応える。超える。届ける使命。

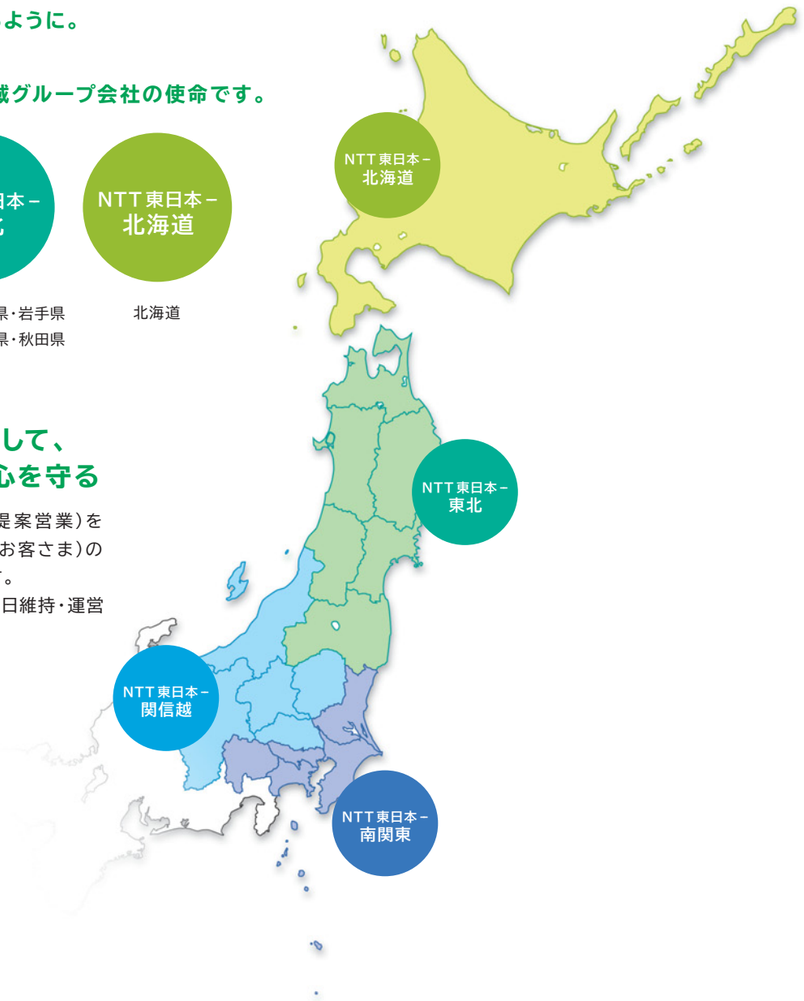
お客さまに寄り添い、その想いに、一生懸命、応える。
そして、その期待をはるかに超え、一歩先の未来をお届けする。
そこに住む人たちが生き生きと安心して暮らせるように。
NTT東日本がめざす便利で豊かな社会を、
すべての地域で実現させることがわたしたち地域グループ会社の使命です。

NTT東日本－南関東
東京都・神奈川県・千葉県
茨城県・山梨県

NTT東日本－関信越
埼玉県・栃木県・群馬県
長野県・新潟県

NTT東日本－東北
宮城県・福島県・岩手県
青森県・山形県・秋田県

NTT東日本－北海道
北海道



地域に密着した「NTT東日本の顔」として、地域のお客さまにサービスを届け、安心を守る

最先端のICTサービスを活用したコンサルティング（提案営業）を通じて、地域のお客さま（法人のお客さま・一般家庭のお客さま）の事業や生活を支え、より便利で豊かにすることが使命です。
また、NTT東日本の通信ネットワーク設備を24時間365日維持・運営し続けることで、地域の安心・安全を守っています。

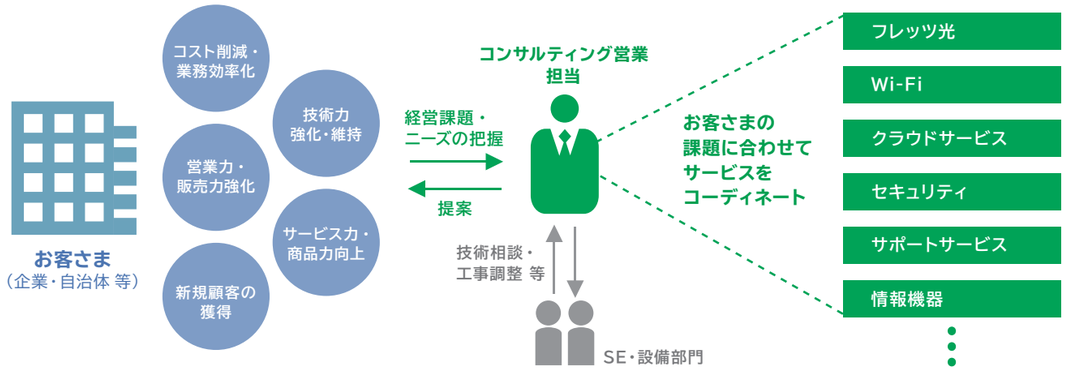
- コンサルティング営業
- システムエンジニアリング
- マーケティング
- ネットワークプランニング
- サービスマネジメント
- 事業支援・管理

Mission

もっと、地域のためにできることを。

コンサルティング営業

地域の企業・自治体等の抱える課題やニーズをヒアリング。
世の中のあらゆるサービスの特徴や市場動向を踏まえて、お客さまの課題を解決する最適なソリューションを提案する、お客さまにとっての「ビジネス変革のパートナー」。



お客さま訪問
担当するお客さまの中から訪問先を決め、電話でアポイントを取ったうえで訪問します。

ヒアリング
お客さまの現状をヒアリング。お困りごと等について幅広くお話を聞かせていただく中で、経営課題やニーズを把握していきます。
事前に想定しておいた課題について聞いてみるのもGood！

提 案
何度かのヒアリングを通じて浮き彫りになったお客さまの課題に対し、自社商材のみでなく、他社商材までコーディネートして最適なソリューションをご提案。

工事・サービス提供開始
工事や保守まで一貫して対応できるところは、NTT東日本グループの強みの一つ。
社内の関連部署と連携して、お客さまのご要望通りの工事を迅速に実施します。

アフターフォロー
私たちの営業は売ったら終わりではありません。お客さまの課題は解決できているか、使い勝手に不便さはないか。時にはそこから次のビジネスチャンスが生まれることも。

システムエンジニアリング
提案における技術的サポート、システムの構築・保守運用等

マーケティング
サービスの販売拡大に向けた戦略策定、プロモーションによる市場認知形成等

ネットワークプランニング
通信設備・ネットワークの構築等

サービスマネジメント
通信設備・ネットワークの保守・運用等

事業支援・管理
事業計画立案、財務、法務、人事等

Interview 1

NTT東日本グループだからこそ生み出せる新たなビジネス、価値がある

NTT東日本 - 南関東 東京北支店 オフィス営業部
寺西 元気

● 長年の関係性はあったが…

A社様は、関東エリアにラーメン店を多数展開し、毎年複数の店舗を新規出店している企業様です。長年、新店舗開店の際の電話、インターネット回線をNTT東日本 - 南関東が担当していましたが、新たなICT環境の提案までは、なかなか手をつけられていないのが実態でした。そんな中、私が担当になりました。

● ヒアリングからスタート

訪問を重ねると、ご利用中の通信システムごとに担当SIer※がついているため、新店舗開店の都度、各SIerとの調整が発生している状況で、煩雑さや運用に不安をお持ちであることが判明しました。提案内容を検討するうえで、まずはじめに、お客さまやSIerから、それぞれの機器構成やシステム概要について詳細にヒアリングすることからスタートしました。

※SIer: SI(System Integration)を提供する事業者

● お客さまにとって何がベストかを考える

ヒアリングによって、システムのセキュリティ対策や保守費用を削減したいという要望だけでなく、勤怠管理や売上管理等がシステム化されておらず、業務が効率化できていないという課題もお持ちであることが分かりました。その後、Wi-Fi導入等によるネットワークの効率化、セキュリティ対策(UTM)、そしてNTT東日本 - 南関東であれば窓口が一本化できることをご提案しました。お客さまからは、システムの内容に加え、本来業務に人的リソースを集中できる点にもご満足いただき、中長期的なプロジェクトとして複数の店舗で受注をいただきました。

● 今後も、お客さまの経営課題解決につながる提案を

実際の提案に向けては、店舗ごとにヒアリングを行ったり、本社・店舗のICT環境を調査したりするなど、地道な活動が続きました。しかし、そのおかげで、お客さまからの信頼を得ることができたのが、当案件の最大の受注要因です。今後は、受注した各拠点のネットワーク構築と並行し、外国人観光客の誘引や、サイネージ※システムの導入による情報発信の効率化など、お客さまの経営課題にICTの切り口から解決策をご提案し、あらゆる困りごとにICTでお応えできる存在をめざしたいと考えています。

※ディスプレイを使った電子看板

私のある一日

- **9:00 出社**
  朝の担当ミーティング。本日の行動予定を共有。マネージャーから士気があがる言葉も。
- **9:30 お客さま訪問**
  複数社のお客さまを新規訪問。うち1社で、業容拡大に向けてセキュリティに不安があるという課題を聞き出し、次回訪問のアポイント取得。
- **12:00 昼食**
  同期との意見交換を兼ねたランチ。近くの多国籍料理店で話題のフォーを食べる。
- **13:00 お客さまへのプレゼンテーション**
  都内全拠点へのWi-Fi導入のため、役員会に参加し、お客さま企業の社長をはじめとする経営幹部への提案を実施。しっかりと練り込んだプレゼンテーション内容のおかげで、その場で口頭受注をいただくことに成功。
- **16:30 帰社**
  受注をいただいたお客さまのご希望の納期にむけ、SEとともに段取り、打合せ。円滑な導入に向けて大事なプロセス。
- **17:00 チームミーティング**
  チームで今月の販売状況の確認、目標達成に向けた意識あわせを行う。マネージャーから会社の最新動向の共有も。
- **17:30 帰宅**
  定期的に通っている自宅近くのジムでスイミング。体力維持・向上とストレス発散に。

Interview 2

「北海道の企業様に貢献したい」最先端のソリューションで、その想いを実現したい

NTT東日本 - 北海道 北海道支店 オフィスICT部門
原島 麻衣

● 地域密着の企業として何ができるか

B社様は、北海道に拠点を置くハウスメーカーで、工務店部門の他に雑貨店やカフェの経営など幅広く事業展開されているお客さま。近年、拠点を増やすなど、事業を拡大されており、私が担当したのは、新社屋の建設に着手している、まさに重要なタイミングでした。お付き合いのあるベンダーさんも複数いるなか、NTT東日本 - 北海道という地域密着のICT企業として、どのようなアプローチができるかを考え始めました。

● 足を運び、お客さまの課題を深堀することから

新社屋移転に伴い、オフィスのネットワーク環境の整備については自ずと話題に上がりましたが、そこに終始するのではなく、お客さまの経営課題を把握できるまで、複数回足を運びました。その中で、事業拡大に伴い、企業ブランド価値の向上や定着、そしてそのPR手段に課題を感じていることが分かりました。またあわせて、企業として、情報セキュリティを担保しなければという思いがあることも分かりました。

● NTT東日本グループならではの様々なサービスを提案

新社屋の店舗コーナーのプロモーション手段としては、ディスプレイを使った「ギガらくサイネージ」(オフィス・店舗向けデジタルサイネージ)によるPRの仕組みを提案しました。また、あわせてネットワークのセキュリティ対策についても提案をすすめました。提案は他事業者との競合となったため、差別化を図るため、担当者様が提案内容を社内で検討する際に手助けになるような比較資料を準備するなど、工夫を凝らしました。結果として、ネットワーク環境の整備から、セキュリティ対策、ギガらくサイネージによるブランド情報の発信まで、一元的にお任せいただけることになりました。

● 今後も愛する北海道の発展に力を尽くしたい

私は、お客さまと接する際、常に「お客さまのために」を追求しています。お客さまの不安を一つひとつ丁寧に取り除き、心からご納得いただいてから、導入を決定していただくようにしています。今後も、1社でも多くの北海道企業のビジネス変革のお手伝いをすることで、愛する北海道の発展に貢献していきたいと考えております。

私のある一日

- **9:00 訪問準備と外出**
  メールを確認後、午前中の提案に向けて、提案書類を再チェック。訪問先企業やICT関連のニュースも欠かさずチェック。アポに遅れないように早めに外出。
- **10:00 デモンストレーションと提案**
  訪日観光客へのおもてなしを充実させたいという呉服店様に、Wi-Fiの整備や翻訳システムなどのデモンストレーションを兼ねた提案を行う。準備の甲斐もあって好感触。
- **12:00 昼食**
  訪問先エリアで気になっていた定食屋さんへ。
- **13:00 お客さま訪問**
  午後は新規案件の開拓に向けて、まだ訪問できていないお客さまを集中して数社訪問。ICTトレンド情報のご紹介を行いながら、ニーズをヒアリング。
- **16:00 帰社**
  午前中の提案結果について、上司に報告しながら、次回の提案について作戦会議。お客さまのために最適な提案内容になるよう様々な目線から議論する。
- **16:30 新商品勉強会**
  新たに発売されるクラウドサービスの勉強会に参加。NTT東日本グループでは日々新たなサービスがリリースされるので、情報収集は欠かせない。
- **17:30 帰宅**
  仲の良い同期と話題のパルで合流、美味しい食事と楽しい会話でリフレッシュ。

Interview 3

お客さまの想定を超えるソリューションを提供したい

NTT東日本 - 関信越 群馬支店
次世代オフィスICT部門
石橋 昇

● 事務処理稼働を削減したいというお客さまニーズ

群馬県内で保育園を複数運営しているC社様。英語教育に力を入れるなど、その教育理念が高く評価され、入園まで1年以上待つほどの人気の保育園です。最初の訪問時に、昨今の延長保育のニーズの高まりに伴い、延長保育料精算の手書き書類作成稼働が、保育士さんの負担になっているという課題を伺うことができました。しかしながら、業務のデジタル化やシステム化に手をつけられない状況が数年続いている状態でした。

● お客さまの立場になって考え、更にニーズを引き出す

事務処理稼働削減に向けたソリューションを考えるにあたり、まずは保育事業全体を理解するところから始めました。具体的には、各市町村の保育事業の取り組みを把握することや、行政に提出が必要な書類の確認、現場の保育士さんへのヒアリング等、アクションを重ねていきました。打合せを重ねることで、「もしかしたらこんなことにも困っているかもしれない」という仮説から、個人情報の取扱いや運用について不安をお持ちだという新たな課題も引き出すことができました。

● お客さまの想定を超えるソリューション提案を

今回は、保育士さんの稼働削減に寄与するタブレット等を活用したシステム導入（行政への報告書作成や延長保育計算を自動化できるツール）だけでなく、成長記録等の個人情報のセキュリティ対策、定額サポート等を一括で受注しました。提案の際には、ICTに詳しくないお客さまもいらっしゃいます。常日頃、難解な専門用語は利用せず、分かりやすい提案を心がけていますが、そうした細かな気配りも、受注をいただけたポイントの一つだと思います。

● 関係性を深め、より良い提案をするために

苦労した点は多々ありましたが、お客さまの立場に立って考え行動する事で、今まで気づかなかった点が見えるようになり、自身の成長にもつながった案件だと感じています。ご要望をヒアリングするだけではなく、より深くお客さまの業務を理解し、お客さまが本来業務により一層専念できる環境づくりに向けた提案をこれからも行っていきたいと思います。

私のある一日

9:00 ミーティングと外出準備
部門全体での朝ミーティング。朝一のアポイントなので、早めに外出準備して車に乗り込む。慣れた道だけど、安全運転で。

9:30 最終提案と現場確認
Wi-Fiサービス導入希望のお客さまへの3回目の訪問。SEとお客さま設備を確認しながら、具体的な構築プランの最終提案と見積もり提出。いい提案ができた。返事が待ち遠しい。

12:00 昼食
お客さまからオススメいただいたパスタ屋で昼食。

13:00 お客さま訪問
セキュリティ対策やBCP※対策などのニーズをヒアリングしながら、担当エリアのお客さまを複数社訪問。先日お会いできなかった社長から、データ保管方法の相談をいただき、詳細提案の次回アポを取得。
※BCP: Business Continuity Plan（事業継続計画）

16:30 帰社
本日の営業日報を投入し、マネージャーに今日の活動状況を報告。
チームメンバーにデータ保管の最適なソリューションを相談しながら、早速提案書作成にとりかかる。

17:30 帰宅
週末のラグビーの試合に向けて、ジムでトレーニング。体を動かしリフレッシュ。

Interview 4

「お客さまのために」「お客さまに貢献したい」コンサルティング営業としての想い

NTT東日本 - 東北 福島支店 オフィスICT部門
伊藤 友香

● 関係性深化へのチャンス

D社様は、自治体から依頼される測地測量業務や、関連するソフトウェアの開発を主力事業とされています。私が担当になったときには、既にNTT東日本のフレッツ光はご利用いただいていましたが、それは弊社営業担当から案内をしたものではなく、お客さま自身でご契約いただいたもので、ICT環境全体についてはNTT東日本 - 東北として十分にご提案が出来ていない状況でした。

● ヒアリングを重ねてお客さまの想いを聞き出す

初回訪問時は、昨今増えているセキュリティ被害についてご紹介。訪問を重ねるうち、「ルータが不安定で度々インターネットの接続が切れることがある」というお困りごとをきっかけに「取引先である自治体様からのさらなる信頼向上、信用獲得に向けて、プライバシーマークを取得したい」との想いをお伺いすることが出来ました。さらに、「何から手をつけていいのかわからない」というIT担当者様の声を聞き、具体的な提案内容の検討に入っていきました。

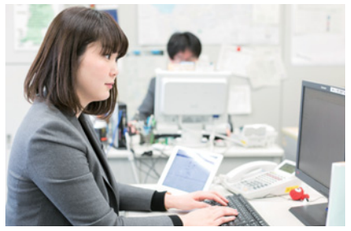
● 自身の知見を高めることが質の高い提案につながる

そもそも「プライバシーマークの取得」には何が必要なのか。提案内容を組み立てる前段として、私自身の理解度を深め、取り組むべき対策やそれに必要となる費用や期間を洗い出しました。そして、はじめにプライバシーマーク取得要件の一つである、ネットワーク環境の改善とセキュリティ対策を提案。あわせて、運用面の負荷軽減を加味した提案を行ったことで、社長様、ご担当者様の両者にご満足していただき、受注につなげることができました。

● お客さまのさらなる発展に貢献していきたい

D社様には、プライバシーマークの取得に向けて解決しなければならない課題がまだあります。今後も次のステップに向けて、お客さまにタイムリーに提案していく予定です。

コンサルティング営業は、お客さまに貢献したいという想いをどれだけもって仕事をするかが大切だと思っています。「ありがとう、伊藤さん。また話を聞きにきてくれるのを待っているよ」とのお言葉をいただいたときには、最高の喜びを感じます。



私のある一日

9:00 出社
出社後、すぐにメールチェックとスケジュール確認。朝ミーティング終了後、昨日準備完了していた提案資料を持参し、早速外出。

9:30 お客さま訪問
前日に計画した訪問スケジュール、ルートに沿って効率的に訪問。新規のお客さまを中心に訪問し、課題・ニーズをヒアリング。午前中は、経営者にお会いできる確率も高い。

12:00 昼食
訪問先エリアでの名物料理や有名店を訪れるのが密かな楽しみ。

13:00 1次提案とヒアリング
前回、社内ネットワークの安全性を高めたいというニーズがあったお客さまに1次提案。通信環境のトラブル対応稼働に課題があるという新たなニーズもヒアリング。

16:00 帰社
訪問結果をチームへ共有する。周りの先輩からのアドバイスを受けながら、ヒアリングした情報をもとに今後の提案の方向性を練りあげる。

16:30 翌日準備
翌日のアポイントについて、スケジュールを確認。提案内容をイメージし、提案書、見積書を用意。

17:30 帰宅
地元の友人と、話題のレストランで女子会。次の日に向けて英気を養う。

社員の多様な働き方を支える各種制度、研修プログラム

休暇制度

週休２日制（４週８日）、祝日、年末年始の休日、年次有給休暇（20日）、ライフプラン休暇、夏季休暇、結婚休暇をはじめとする各種特別休暇、育児休職、介護休職　等

出産・育児サポートのための制度

特別休暇（出産）、短時間勤務、看護休暇、育児休職、ライフプラン休暇（育児）

福利厚生制度

■カフェテリアプラン【選択型福利厚生制度】

主なメニュー

社宅・寮、住宅補助費支援制度、持家取得支援制度、人間ドック、育児・介護支援、リゾート施設・スポーツ施設利用　等

■その他

慶弔金、食事補助、各種健康等相談窓口　等

研修プログラム

■コンサルティング営業で活躍するための各種研修
商品知識、提案力向上に向けて充実したプログラムを多数用意

■能力開発プログラム
スキルアップや資格取得をバックアップする豊富なメニューを提供
e-ラーニング（約130講座）／通信教育（約250講座）／社内資格（約130資格）／社外資格（約270資格）

※2017年３月時点

各社基本情報

株式会社ＮＴＴ東日本 - 南関東

本社所在地 ● 〒108-0075
東京都港区港南一丁目9番1号
設　　立 ● 1998年2月25日
代 表 者 ● 浅野　健志
資 本 金 ● 5,000万円
（東日本電信電話株式会社 100%出資）
売 上 高 ● 161,708百万円（2016年3月期）
従 業 員 ● 13,300人（2016年3月31日時点）

株式会社ＮＴＴ東日本 - 関信越

本社所在地 ● 〒330-0061
埼玉県さいたま市浦和区常盤五丁目8番17号
設　　立 ● 1995年1月6日
代 表 者 ● 榊原　明
資 本 金 ● 3,750万円
（東日本電信電話株式会社 100%出資）
売 上 高 ● 51,651百万円（2016年3月期）
従 業 員 ● 4,850人（2016年3月31日時点）

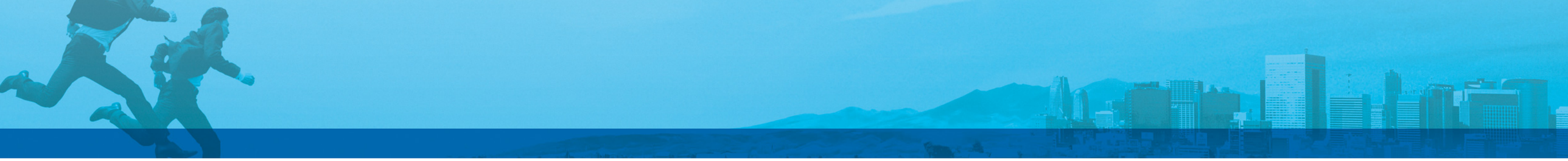
株式会社ＮＴＴ東日本 - 東北

本社所在地 ● 〒984-8519
宮城県仙台市若林区五橋三丁目2番1号
設　　立 ● 1986年10月31日
代 表 者 ● 柴田　基靖
資 本 金 ● 4,000万円
（東日本電信電話株式会社 100%出資）
売 上 高 ● 38,920百万円（2016年3月期）
従 業 員 ● 4,050人（2016年3月31日時点）

株式会社ＮＴＴ東日本 - 北海道

本社所在地 ● 〒060-0042
北海道札幌市中央区大通西十四丁目7番地
設　　立 ● 1988年12月22日
代 表 者 ● 野池　秀幸
資 本 金 ● 4,000万円
（東日本電信電話株式会社 100%出資）
売 上 高 ● 24,668百万円（2016年3月期）
従 業 員 ● 2,200人（2016年3月31日時点）

※特に記載の無い限り2017年３月時点



募集要項

採用職種：地域の企業・自治体等に対するコンサルティング（提案営業）業務※ 等

※地域に根ざしたコンサルティング（提案営業）活動を通じて、地域企業や自治体等との密接かつ長期的な信頼関係を構築し、
ICT（Information and Communication Technology：情報通信技術）で企業経営のサポートや地域社会の発展に貢献していく業務です。

NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業〉

構成会社 および 事業エリア	● NTT東日本 - 南関東：東京都、神奈川県、千葉県、茨城県および山梨県 ● NTT東日本 - 関信越：埼玉県、栃木県、群馬県、長野県および新潟県 ● NTT東日本 - 東北　：宮城県、福島県、岩手県、青森県、山形県および秋田県 ● NTT東日本 - 北海道：北海道
入社会社・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県から、入社する会社および勤務地を決定します。 〔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〕 〔会社を跨る転勤は、原則ありません〕
勤務時間	1日　7時間30分勤務
応募資格	● 2017年4月～2018年3月に大学院を修了見込み、または四年制大学、短大、高専、専門学校を卒業見込みの方 ● 2014年4月～2017年3月に大学院を修了、または四年制大学、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
初任給	大学卒　　：194,800円 高専卒　　：177,070円 短大・専門卒：172,030円
諸手当	上記、初任給以外に勤務実態等に応じて手当あり（扶養手当、外勤手当、交替手当、通勤費　等）
休日休暇	週休2日制（4週8日）、祝日、年末年始の休日、年次有給休暇（20日） ライフプラン休暇、夏季休暇、結婚休暇をはじめとする各種特別休暇、育児休職、介護休職　等
福利厚生	カフェテリアプラン（選択型福利厚生制度）：社宅・寮、住宅補助費支援制度、持家取得支援制度、人間ドック、育児・介護支援、リゾート施設・スポーツ施設利用　等 その他：慶弔金、食事補助、各種健康等相談窓口　等

エントリーはコチラ

マイナビ2018から検索

検索

NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業〉

NTT東日本グループ会社〈コンサルティング営業〉
採用チーム

E-mail: east-consulting@ml.east.ntt.co.jp
http://www.ntt-east.co.jp/recruit/group/