

ソリューション営業 Solution Sales

仕事ID:	49466
職種タイトル:	ソリューション営業 Solution Sales
企業名:	外資系IT企業 ソリューションセールス
仕事の形態:	正社員
部署名:	営業部
勤務地:	近郊, 東京都
給与:	1000 荳 - 1300 荳
最終更新日:	2008年04月15日
職務経験:	6年以上
英語レベル:	ビジネス会話レベル
日本語レベル:	ネイティブ
最終学歴:	大学卒：学士号
現在のビザ:	日本での就労許可：有
スキル・資格:	条件・必要とするスキル・経験: - ITソリューション営業に3年以上従事した経験 - 日本人で、英語がビジネスレベル以上であること - コミュニケーションスキルに優れている（会話／文書でのやりとり） - 複数のユニット／チームと連携する能力 - 卓越した業界知識、組織・技術に対する認識 - 国内／海外のIT業界マーケット知識
募集要項:	ソリューション営業 Solution Sales 業務内容： 各ユニット／業界・分野における戦略策定および新規ビジネスの開拓の責任者 特定の業界／地域／領域における売上ターゲット達成の責任者 顧客要求事項のとりまとめ コンサルテーションおよび提案業務（ITおよびビジネスプロセスの理解） プリセールスと共にソリューション詳細提案に取り組む 海外アカウントの開発 インドや日本のデリバリーチームと共に顧客へのソリューション提供を確実にする
会社紹介:	Globalway is "The Business Networking Company" 革新的技術を駆使して、「人と人」、「人と企業」をつなげるビジネス・ネットワーキング事業を展開。 1．プロフェッショナル・サービス事業部 外資系金融・ITに精通したコンサルタントによる、ITプロフェッショナルとパイリンガルのキャリアアップ転職のサポート、ITエンジニアの派遣・業務委託サービスを提供します。 2．インターネット・メディア事業部

Webの最先端技術を活用して、日本発のインターネットビジネスモデルの構築を目指します。『人と人、人と企業をつなげる』インターネット・メディアの開発・運営を行います。

運営サイト：

キャリアコネ <http://careerconnection.jp/>

IT案件ドットコム <http://it-anken.com/>

JapanJob <http://japanjob.cn/>

外資系IT転職 <http://gaishi-it.com/>

3 . エンタープライズ・ソリューション事業部

SOA/SaaSベースの最先端テクノロジーを駆使して、『人と企業、そして企業と企業のシステム、情報を統合、そして関係を可視化する』allOver R ソリューションを展開しています。