

## テクノロジーソリューションセールス（北海道エリア担当）

仕事ID:	92588
職種タイトル:	テクノロジーソリューションセールス（北海道エリア担当）
企業名:	日本オラクル株式会社
仕事の形態:	正社員
部署名:	営業・マーケティング
勤務地:	札幌, 北海道
給与:	応相談、経験による 固定給+ボーナス 固定給+歩合給
勤務時間:	裁量労働制（職種・職位によって異なります） みなし労働時間 7時間/日
休日・休暇:	完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始、慶弔・有給休暇（初年度20日）
最終更新日:	2008年08月21日
職務経験:	3年以上
英語レベル:	基礎会話レベル
日本語レベル:	流暢
最終学歴:	学歴不問
現在のビザ:	日本での就労許可：有
スキル・資格:	

### 募集要項:

#### 経験

- ITソリューション営業経験5年以上（またはそれに準じる方）
- 案件発掘からクロージングまでのセールスプロセスを理解されている方
- エンドユーザセールスを経験されている方

#### スキル

- 案件発掘からクロージングまでのセールスプロセスの熟知
- 十分なアカウンタビリティを持ってステークホルダーを説得し、自ら描いた営業戦略に巻き込んで最後まで責任をもってマネージできる人
- 顧客とのリレーション構築が得意な人
- コミュニケーション能力に長けている方

#### 語学力

語学力：英語力（TOEIC600点以上が望ましい、ただし勉強意欲があれば可。）

### 会社紹介:

日本オラクル株式会社はオラクル・コーポレーションの日本法人として1985年に設立されました。1999年2月5日に店頭市場に株式公開し、2000年4月28日に東証一部に上場しています。

日本オラクルは、IT業界をリードする会社として、「データの価値を知として最大化させ、豊かな情報社会を実現する」を企業理念に、市場の活性化や経済の発展に役立つ革新的な製品、サービスの提供に力をいれています。