

Job Detail

Company Code:70636 Job Code:20240103-047-01-013

Manager Level

Position Title	【伏見/法人営業】■NTTDDr■年休122日■転勤無■フレックス勤務■テレワーク
Recruiter Company	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
Company Name	(株)NTTデータ東海
Activated / Updated	2024-05-07 / 2024-05-08
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Software Vendor
Location	Asia Japan Aichi
Job Description	<p>■東海地域の一般企業のお客様に向けた営業をお任せします。</p> <p>【働き方】仕事の進め方はチームで仕事することが多いです。経験に合わせて、販売計画作成、顧客ニーズを発掘して提案するなどのさまざまな営業経験を行うことが出来ます。【入社後について】本人のスキル、希望に応じて、顧客営業かソリューション営業かを決めます。仕事の進め方、必要な知識を丁寧に教育しますが、法人向け営業経験のある方を希望しています。</p>
Company Info	<p>■自治体・官公庁,医療,金融,製造,流通等様々な業界顧客に向けた情報システムの企画・設計・開発・保全。■自治体/救急医療/バンキング/生産管理/財務/人事給与各種システムの多様な戦略情報システムを構築し、幅広くトータルサポート。</p> <p>従業員数 446名</p>
Qualifications	<p>【必須】■顧客関係性を重視した法人営業経験をお持ちの方【求めるスキル】■顧客とのコミュニケーションスキル■提案型の営業経験※顧客の課題を解決するための傾聴力など</p> <p>＜働く環境＞ ■テレワークの環境整備◎ ■年度当初に個人別の年間休暇計画を立案、また四半期ごとに見直しを実施 ＜弊社魅力＞国内No1 SierのNTTデータグループの地域中核会社!東海拠点で長期就業が可能です。 ＜今後のキャリア＞ ■営業として管理者/専門職を目指すだけでなく、開発、企画などへの職種変更も可能です。ご本人の希望に沿ったキャリアを描くことができます。</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 4000K - JPY 7000K
Holiday Description	年間休日 122日
Job Contract Period	正社員