

求人情報

企業コード:69083 ジョブコード:20240408-128-01-011

マネージャーレベル

ポジション名	リーダー候補【ITソリューション営業】Salesforce認定パートナー/ベテラン歓迎
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	(株)ウフル
掲載開始・更新	2024-05-19 / 2024-05-19
職 種	営業 - その他
業 種	その他IT関連
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>Salesforce、AWS、Azure、GCPなどのパブリッククラウドサービスの中から最適なクラウドを組み合わせたシステムインテグレーション提案をお任せします。</p> <p>【具体的には】</p> <ul style="list-style-type: none">・顧客へのヒアリング、現状分析・課題提起・自社開発や自社プロダクト導入を見据えた課題解決の提案、企画書作成・社内の関係部署と議論をしながら、業務要件定義・システム要件定義・顧客への提案・クロージング・ゼネコン、地方自治体等、規模の大きい案件をお任せします
企業について(社風など)	<p>■システムインテグレーション事業■マーケティングクラウド事業■パブリッククラウド事業■データアナリティクス開発事業■クリエイティブ事業■IoTソリューション事業</p> <p>従業員数 233名</p>
応募条件	<p>【必須】 ■SIのソリューション営業ご経験(2年以上)</p> <p>■新規開拓営業経験（パイプライン創出からクロージングまで）</p> <p>【歓迎】</p> <p>■Salesforce、AWS、Microsoft Azure、GCPなどのパブリッククラウドサービスの取り扱いご経験 ■SEやPMのご経験 ■デジタルマーケティングのご経験 ■ネット広告プランニング、アドテクノロジー関連業務のご経験</p> <p>■ソーシャルメディア関連業務のご経験 ■BI、統計解析、データマイニング業務のご経験</p>
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 800万円 ～ 1500万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員