

1z0-1108-2 Schulungsangebot, 1z0-1108-2 Testing Engine, Oracle Sales Business Process Foundations Associate Rel 2 Trainingsunterlagen



Oracle 1Z0-1108-2 Oracle Sales Business Process Foundations Associate Rel 2

Questions & Answers PDF
(Demo Version – Limited Content)

For More Information – Visit link below:

<https://p2pexam.com/>

Visit us at: <https://p2pexam.com/1z0-1108-2>

P.S. Kostenlose 2026 Oracle 1z0-1108-2 Prüfungsfragen sind auf Google Drive freigegeben von EchteFrage verfügbar:
https://drive.google.com/open?id=1Majj-4cEaxJRvKc05nyhOOs7_uOmrK1-

Oracle 1z0-1108-2 dumps von EchteFrage sind die unentbehrliche Prüfungsunterlagen, mit denen Sie sich auf Oracle 1z0-1108-2 Zertifizierung vorbereiten. Der Wert dieser Unterlagen ist gleich wie die anderen Nachschlagsbücher. Diese Meinung ist nicht übertrieben. Wenn Sie diese Schulungsunterlagen zur Oracle 1z0-1108-2 Zertifizierung benutzen, finden Sie es wirklich.

Wir EchteFrage bieten Ihnen verschiedene Unterlagensversionen, die Ihre Nutzung erleichtern können. Die PDF-Versionen können das Lesen erleichtern und Ihnen die aktuellen Oracle 1z0-1108-2 Prüfungsfragen zeigen. Die Software-Versionen sind die Simulationssoftwares, die Ihre Vorbereitungssituation auf jeden Fall testen. Wenn Sie wissen wollen, ob Sie sich für Oracle 1z0-1108-2 Prüfung gut bereit sind, können Sie helfen, Ihre Stärke und Schwäche ganz schnell finden, um Ihren nächsten Lernplan zu erstellen.

>> 1z0-1108-2 Schulungsunterlagen <<

1z0-1108-2 Kostenlos Downloden & 1z0-1108-2 Pruefungssimulationen

Es ist besser, zu handeln als die anderen zu beneiden. Die Prüfungsmaterialien zur Oracle 1z0-1108-2 Zertifizierungsprüfung von EchteFrage wird Ihr erster Schritt zum Erfolg. Mit EchteFrage können Sie sicher die schwierige Oracle 1z0-1108-2 Prüfung bestehen. Mit diesem Oracle 1z0-1108-2 Zertifikat können Sie ein Licht in Ihrem Herzen anzünden und neue Wege einschlagen und

ein erfolgreiches Leben führen.

Oracle Sales Business Process Foundations Associate Rel 2 1z0-1108-2 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q12-Q17):

12. Frage

In the Vendor Lead to Channel Opportunity process, which job role is responsible for assigning an opportunity (generated by converting a lead) to the appropriate partner?

- A. Partner Sales Representative
- **B. Channel Account Manager**
- C. Partner Sales Manager
- D. Channel Sales Manager

Antwort: B

Begründung:

In the Vendor Lead to Channel Opportunity process, the "Channel Account Manager" (B) is responsible for overseeing partner relationships and assigning opportunities to the appropriate partner after lead conversion. This role ensures alignment between vendor goals and partner execution. The "Channel Sales Manager" (A) focuses on broader channel strategy, while "Partner Sales Representative" (C) and "Partner Sales Manager" (D) are partner-side roles, not typically responsible for vendor-side assignments. The corrected answer (RDS: 2) fits Oracle's channel management hierarchy.

13. Frage

Opportunities can be categorized based on different product groups, service lines, geographies, industries, and more. What is the term for this categorization?

- A. Revenue Collection
- **B. Opportunity Grouping**
- C. Sales Forecast
- D. Sales Pipeline
- E. Sales Group

Antwort: B

Begründung:

In Oracle CX Sales, categorizing opportunities by attributes like product groups or geographies is called "Opportunity Grouping" (E), a term for segmentation analysis. "Sales Group" (A) refers to teams. "Sales Pipeline" (B) tracks progress, not categories. "Revenue Collection" (C) is unrelated. "Sales Forecast" (D) predicts revenue, not categorization. The answer (Ans: 5) matches Oracle's terminology.

14. Frage

In the Vendor Lead to Channel Opportunity process, which process is performed by vendors?

- A. Accept Leads
- B. Qualify Leads
- **C. Assign Leads**
- D. Convert Leads

Antwort: C

Begründung:

In the Vendor Lead to Channel Opportunity process, vendors initiate the workflow. "Assign Leads" (C) is the vendor's role, distributing leads to partners for pursuit. "Qualify Leads" (A) and "Convert Leads" (B) are partner responsibilities post-assignment. "Accept Leads" (D) is also a partner action, not the vendor's. The corrected answer (Acts: 3) reflects Oracle's vendor-to-channel handoff process.

15. Frage

Which statement about quote generation is incorrect?

- A. Quotes are created based on the product details in the opportunity.
- B. Discounts may be applied to the quote during the quote generation process.
- **C. Once a quote is complete, it is immediately sent to the customer for approval.**
- D. The quoting application may add products and services vital for a successful solution.

Antwort: C

Begründung:

In Oracle CX Sales, quote generation follows a structured process. "Discounts may be applied" (B) is correct, as discounts are configurable during quoting. "Quotes are created based on opportunity product details" (C) is accurate, linking quotes to opportunities. "Adding vital products/services" (D) is possible to ensure a complete solution. However, "immediately sent to the customer" (A) is incorrect because quotes typically require internal review or approval (e.g., for out-of-policy discounts) before being sent, making this the incorrect statement (RDS: 1).

16. Frage

In the Channel Lead to Vendor Opportunity process, in your organization, Sam is a Partner Sales Representative, Tina is a Partner Sales Manager, Victoria is a Channel Account Manager, and Walter is the Channel Vice President. Who has the responsibility of assigning an opportunity to Sam?

- A. Sam himself
- **B. Victoria**
- C. Tina
- D. Walter

Antwort: B

Begründung:

In the Channel Lead to Vendor Opportunity process, the "Channel Account Manager" (A), Victoria, assigns opportunities to partners like Sam, the Partner Sales Representative, ensuring alignment with vendor goals. "Walter" (B), Channel VP, is too senior. "Tina" (C), Partner Sales Manager, oversees Sam but doesn't assign from the vendor side. "Sam himself" (D) doesn't self-assign. The answer (Ans: 1, corrected from 4) reflects Oracle's channel assignment role.

17. Frage

.....

Als ein professioneller Lieferant der IT Zertifizierungsprüfungssoftwares, bieten wir nicht nur die Produkte wie Oracle 1z0-1108-2 Prüfungsunterlagen, deren Qualität und Wirkung garantiert werden, sondern auch hochqualifizierter 24/7 Kundendienst. Wenn Sie neben Oracle 1z0-1108-2 noch Prüfungsunterlagen anderer Prüfungen suchen oder Fragen für den Kauf haben, können Sie direkt auf unserer Website online fragen. Innerhalb einem Jahr nach dem Kauf der Oracle 1z0-1108-2 Prüfungssoftware, geben wir Ihnen Bescheid, sobald die Oracle 1z0-1108-2 Prüfungsunterlagen aktualisiert haben.

1z0-1108-2 Kostenlos Downloaden: <https://www.echtefrage.top/1z0-1108-2-deutsch-pruefungen.html>

Es hat auch mehr intelligente Funktionen, so dass Sie Fragen befragen und besser beantworten können, vor allem für die Pass Guide 1z0-1108-2 Prüfung Dumps, die mehr als hundert enthalten. Um Sie unbesorgt unsere Produkte kaufen zu lassen, bieten wir noch kostenlose Demos von verschiedenen Versionen der Oracle 1z0-1108-2, Oracle 1z0-1108-2 Schulungsunterlagen Mit ihr können Sie alle Probleme lösen.

Deshalb will alle Welt in einer Kleinstadt leben, Es 1z0-1108-2 gibt sowohl gute als auch schlechte Gründe, Praktika zu erhöhen, Es hat auch mehr intelligente Funktionen, so dass Sie Fragen befragen und besser beantworten können, vor allem für die Pass Guide 1z0-1108-2 Prüfung Dumps, die mehr als hundert enthalten.

Die seit kurzem aktuellsten Oracle Sales Business Process Foundations Associate Rel 2 Prüfungsunterlagen, 100% Garantie für Ihen Erfolg in der Oracle 1z0-1108-2 Prüfungen!

Die VCE-Dateien mit höchster Qualität, die wir anbieten, helfen Ihnen, die echte Prüfung sicher zum ersten Versuch zu bestehen, Insofern Sie schon die 1z0-1108-2 gekauft haben, ist dieser Dienst innerhalb einem ganzen Jahr kostenfrei.

- BONUS!!! Laden Sie die vollständige Version der EchteFrage 1z0-1108-2 Prüfungsfragen kostenlos herunter:
https://drive.google.com/open?id=1Maij-4cEaxJRvKc05nyhOOs7_u0NrK1-