**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、●●株式会社に入社。通信機器の販売に従事。2010年7月から2013年6月度にかけて売上実績100%達成を継続し、社内月間ＭＶＰの2度受賞。その後、▲▲株式会社に転職をし、医療用医薬品の販売として整形外科を中心に営業活動を行う。予算が与えられた2014年4月から現在まで、全て予算達成しております。

**［職務経歴］**

■2009年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：●●●製品ならびに関連ソリューションの国内マーケティング、通信機器・OA機器等の販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年7月　　～2010年6月 | 金融営業本部　金融営業４課　(品川本社)3か月の新人研修後に配属。【業務内容】某大手生命保険グループへのOA機器・システム系商談等の営業活動(OJT)チームセリングの一員として特定顧客・部門への営業を担当。**◆営業実績**・特筆商談：「スキャンシステムを用いた契約書管理システム」の受注(売上8百万円) |
| 2010年7月　　～2011年6月 | 北海道営業本部　ソリューション営業課　(札幌支社)【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【担当地域】北海道（広範囲）【取引顧客】直接販売・パートナー店（中小企業～上場企業まで）　○○社担当【取引商品】通信機器・OA機器等**◆営業実績**・特筆商談：ガソリンスタンド会社「防犯用ネットワークカメラシステム」の受注(売上13百万円)。 |
| 2011年7月　　～2013年10月 | 北海道営業本部　ソリューション営業課　(札幌支社)【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【担当地域】北海道（広範囲）【取引顧客】直接販売・パートナー店（中小企業～上場企業まで）　○○社担当【取引商品】通信機器・OA機器等**◆営業実績**・特筆商談：カーナビソフト開発会社「本社移転商談(各種工事・引越・社内環境整備)」の受注(売上30百万円)・2010年7月～2011年6月度： 　通期実績　売上105%　粗利101%　新規開拓2社・2011年7月～2012年6月度： 　通期実績　売上101%　粗利102%　新規開拓2社・2012年7月～2013年6月度： 　通期実績　売上111%　粗利104%　新規開拓2社・2013年7月～2013年10月迄： 途中実績　売上103%　粗利101%　新規開拓1社・2010年7月～2013年6月度にかけて売上実績100%達成。**社内月間ＭＶＰの2度受賞** |

■2013年11月～2016年1月　▲▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：医療用医薬品、診断薬用酵素、診断薬、流動食の製造・販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年2月　　～2016年1月 | 医薬営業本部　名古屋第二営業所　 (名古屋支店)3か月の研修後に配属。【業務内容】「整形外科」を中心に「血液・循環器」、「泌尿器」、「免疫」、「中枢神経」等の領域における開業医・病院への医療用医薬品情報提供活動。【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：飛び込み営業、紹介【担当地域】名古屋【取引顧客】整形外科などの開業医院、病院　○○社担当【取引商品】医療用医薬品、診断薬用酵素、診断薬**◆営業実績**・特筆実績：主要製剤・骨粗鬆症治療薬「テリボン」の2期連続前期比110%以上達成・2014年4月～2014年9月度：　上期実績　売上105%　　新規採用施設5施設・2014年10月～2015年3月度： 下期実績　売上110%　　新規採用施設2施設・2015年4月～2015年9月度：　上期実績　売上103%　　新規採用施設3施設・2015年10月～現在：　　下期途中実績　売上101%　　新規採用施設１施設・2014年4月～2015年9月度にかけて3期連続　売上100%達成。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

1社目では、入社・配属後より、お客様の課題解決と会社貢献を目標に営業を行ってまいりました。

営業として、お客様個々の現状把握をしっかりとし、お客様それぞれに合った提案をしていくことが、信頼関係の構築に繋がるという思いを常に意識しておりました。顧客の課題解決に重きを置き、自社製品のみならず、解決の一端を担えるものであれば先方との折衝と同時に、社内の生産・販推部門との調整、他業者との協業等、コミュニケーション手法を培ってまいりました。

2社目では、患者様の治療への貢献を目指し、ドクターの薬物治療パートナーとなれるよう、治療ニーズの把握と情報提供・提案活動を行っております。また、特約店（医薬品卸会社）の営業職（MS：Marketing Specialist）と共闘により、会社貢献の為の売上実績向上も常に意識しておりました。

現職においては、電子カルテシステムを主とした商材を用い、健康・介護情報まで統合するヘルスケアデータベース、生活情報全般の情報を統合した利活用環境の構築提案営業を行っております。

私の営業としての信条は、当たり前のことですが、顧客に対し、定期的な訪問・コミュニケーションを通じ、何か一つでもお役に立つという事です。この思いと経験を、顧客満足・自身の成長・会社貢献という軸で貴社において活かしたいと考えております。

以上