**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業した後、株式会社▲▲に新卒入社。大手チェーンの本部に対して、PB調味料の提案営業に従事。○○という点を特に注力し、創意工夫していった結果、2年連続で予算達成を実現。その後、●●株式会社に転職。2014年下期から2016年上期まで予算100％達成を継続。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：CSO事業、医療・医薬専門職業紹介事業、医療・医薬専門人材派遣事業

◇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 |
| 2013年4月  ～  2015年4月 | ●●株式会社プロジェクト　神奈川・静岡エリア配属　小田原担当  主に小田原、茅ケ崎、平塚市内の調剤薬局・開業医への情報提供及び後発品の採用促進活動に従事。  【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】小田原、平塚、茅ケ崎市内  【取引顧客】エリア内調剤薬局150件  【取引商品】アムロジピン、ピタバスタチン、バルサルタンなどの後発品 |
| 2015年9月  ～  2016年9月 | ××株式会社　長崎営業所配属  長崎市県北の中小病院、開業医への情報提供及び薬剤販売、医療の地域連携会の枠組み作りの提案等に従事。  【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：飛び込み営業、紹介  【担当地域】時津町、長与町、琴海、外海  【取引顧客】虹が丘病院、光晴会病院など病院6施設、開業医50件  【取引商品】ミカルディス、トラゼンタ、スピリーバなど |
| 2017年1月  ～  現在 | ■■株式会社　宇都宮エリア配属  宇都宮市内の 調剤薬局・開業医・病院への情報提供及び後発品の採用促進活動に従事。  【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】宇都宮市  【取引顧客】宇都宮記念病院、宇都宮東病院など病院7施設、薬局と開業医 130件  【取引商品】テルミサルタン、プランルカスト、アリピプラゾールなどの後発品  **◆営業実績**  ・2014年上期：目標金額4300万円に対し、実績金額3900万円（達成率91％）※30位／67名  ・2014年下期：目標金額4730万円に対し、実績金額5630万円（達成率119％）※8位／69名  ・2015年下期：目標金額4700万円に対し、実績金額4830万円（達成率103％）※5位／62名  ・2015年下期：目標金額4800万円に対し、実績金額4950万円（達成率103％）※6位／63名  ・2016年上期：目標金額4800万円に対し、実績金額5100万円（達成率106％）※順位不明  **◆工夫した点**  １）2014年下期　事前の情報収集により新製品（バルサルタン）売上全国1位獲得  担当当初から毎日卸に訪問しMSとの良好な関係を構築。後発品収載の半年前までに担当エリアでの処方量順位の作成。処方量の多い顧客にて、徹底的に医療制度や医療業界の情報提供を行い継続して訪問活動を行っていた。その結果、担当エリア処方量上位20％以上から採用を獲得。  （プロジェクト会議で成功事例として社内発表し情報を共有）  ２）2014下期年　薬剤師会で勉強会実施にてエリアNO1シェアの獲得  平塚市内の薬局で非常に発言権の高い学術担当の先生を抑え薬剤師会での勉強家の提案を行い実施。その結果、新たに2件の新規採用を獲得、平塚市エリアでバルサルタンのシェアをNO.1にすることができた。  ３）2016年　新規採用の高い壁を越え、病院内で新製品の採用獲得  病院の営業活動の中で、SGLT-2阻害薬の同系統薬剤が既に2剤入っている事もあり、DM先生から申請を上げる事が難しい状況であった為、新たなキーパーソンの発掘を行い循環器の先生とDMの先生にネゴシエーションする事で、循環器の先生より申請を上げて頂き院内での採用を頂く事が出来ました。  （プロジェクト会議で成功事例として社内発表し情報を共有） |

■2010年4月～2012年11月　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ブレンド調味料（液体・粉体）及び加工調理食品の販売、研究開発

◇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 |
| 2010年4月  ～  2011年6月 | 仙台支店　外食特販営業所配属  宮城県北部の外食店、仕出し屋への調味料や冷凍食材販売、調味料を使用した新たなメニュー提案等に従事。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業、紹介  【担当地域】栗原市、登米市、石巻市などの宮城県北部  【取引顧客】外食店や仕出し屋など９０件  【取引商品】焼肉のたれ、バッター粉、冷凍食材など |
| 2011年7月  ～  2012年11月 | 東京支社　東京外食特販部配属  大手チェーンの本部へのPB調味料の提案と作りこみ、季節メニューや流行メニューの情報提供と  メニュー提案に従事。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】東京近郊  【取引顧客】養老乃瀧、京樽、珈琲館など10件  【取引商品】PB調味料、PBバッター粉など  **◆営業実績**  ・2011年度：目標金額3600万円に対し、実績金額3600万円（達成率100％）  ・2012年度：目標金額3630万円に対し、実績金額4400万円（達成率121％）  **◆工夫した点**  １）2011年　地区展示会の実施で新規獲得  地元の旅館組合会長と綿密に打ち合わせを行い、協力を頂く事で展示会を開き、来場者に対して現在  こちらから市場ニーズが高まるであろうメニューの提案をする事で新規3件を獲得する事ができた。  ２）2012年　大手居酒屋チェーンでPB唐揚げ粉の採用  養老乃瀧のメニュー開発担当者や購買部の方と協力をし、唐揚げのブラッシュアップ提案を実施。養老乃瀧のテストキッチンにて実際に共同で商品を創り込む事で納得して頂ける商品づくりができた。その結果、約600ｋｇ／月使用している唐揚げ粉を弊社商品に切替る事ができた  ３）2012年　チェーン持ち帰り寿司の煮詰めのたれ切替採用  京樽の商品開発部の部長や購買部の方に対して、煮詰めのたれのブラッシュアップ提案の実施。現行品の課題点の抽出を行い商品開発部の部長と味や見た目の製品作りこみを実施。計10回以上試作品を作り納得頂けるまで話し込みが出来た。その結果、約2ｔ/月使用する煮詰めのたれを弊社商品に切替る事ができた。 |

**［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]**

・顧客の常に変化するニーズを把握し、製品特性に結び付けるための事前準備を怠らず、処方合意を得て売上増量に繋げてきた結果、情報収集能力と瞬時に判断し行動に移す能力を培った。

・新規採用が不可能に近い病院にて製品採用や処方増量していただくにあたり、何をすべきかを視野広げて考え、新たなキーパーソンの発掘や薬剤部との新たな関係構築による情報収集など行う上で、新規作用に至った。何事にも忍耐強く、新たな視点で検討し行動に移す事で数字に拘る。

以上