**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務要約］**

●●大学を卒業後、●●株式会社に新卒入社。営業に配属となり、ジェネリック医薬品全般を扱い、病院、クリニック、薬局を担当してきました。2018年9月までは川口市、蕨市、戸田市エリアを担当し、それ以降は熊谷市、深谷市、本庄市、館林市、伊勢崎市、太田市といった広いエリアを担当。2018年9月より主任を務めています。

**［職務経歴］**

■2015年04月～現在　●●株式会社（正社員） ※在籍期間：4年3カ月

◇事業内容：ジェネリック医薬品、医療機器の販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2015年4月  ～  2018年9月 | 配属先　埼京物流センター内　営業所 |
| 既存取引先の売上向上、飛び込みで新規開拓を行っていました。若年層が多い都市部においては  アレルギー剤の拡大販売に力を入れ、活動していました。担当領域等はなく、全領域の薬剤を販売  しています。  【営業スタイル】新規営業 20％　既存営業 80％  【担当顧客】病院、クリニック、薬局  【担当地域】川口市、蕨市、戸田市  【取扱商品】ジェネリック医薬品全般  **◆実績**  ・2016年 新製品の発売において営業部で2位。  ・2017年 大口顧客の帳合を変更して頂き、顧客売り上げ140％UP。  ・2018年4月 売上目標100％達成。  ・新規開拓 4軒　薬局 3軒　クリニック 1軒 |
| 2018年9月  ～  現在 | 配属　熊谷営業所 |
| 以前の担当エリア同様に既存取引先の売上向上、飛び込みで新規開拓を行っています。  高齢者が多い地域ですので、降圧剤の拡大販売に尽力しています。担当領域等はなく、  全領域の薬剤を販売しています。  【営業スタイル】新規営業 20％　既存営業 80％  【担当顧客】病院、クリニック、薬局  【担当地域】熊谷市、深谷市、本庄市、館林市、伊勢崎市、太田市  【取扱商品】ジェネリック医薬品全般  **◆実績**  ※エリアが変わり、信頼関係の構築をメインに行っています。  ・伊勢崎市の病院にて新規採用。年間150万の売り上げUP。  ・新規開拓軒数 4軒　薬局 2軒　クリニック 1軒　病院 1軒  **◆ポイント**  埼玉県北部はジェネリック医薬品の導入率が埼玉県で最下位です。その中で切り替えを促すために、  新薬よりも薬剤の購入費、患者さんの医療費負担、大きいところでは日本の医療費の削減になると  いうことをPRしています。 |

**［活かせる経験・知識・技術］**

・お得意先様との信頼関係の構築。

・事前の情報収集を元に得意先様に対し、効率的な製品のご提案。

・チームの売上UPのため後輩に対し、製品の特長、どう話を展開させるかなどの指導。

**［自己PR］**

私は営業するにあたって以下の点を意識して仕事をしていました。

**１、正確且つ迅速な情報提供**

**２、依頼された書類等は迅速に対応。**

**３、理解していないことを理解している風にしない。**

これらのことは念頭において日々仕事をしています。特に重きを置いているのは２と３です。２は様々な人から信頼をして頂くために、社内、プライベートでも心掛けています。３は理解している風を装ってしまうと、後に考えの相違が起きてしまうため、分からないことがあったら必ず分からないと伝え、深く教えて頂くようにしています。これらのことは営業職だけではなく、事務職に就いたとしても必要不可欠なことだと思います。100％身についているとは思いませんが、これからも意識して仕事をしていきたいと思っています。