**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

* **職務要約**

大学卒業後、●●株式会社に入社し、製薬業界向けコンサルタントとして、新薬の上市マーケティング戦略業務に従事してまいりました。担当製品の既存市場の状況の整理、新薬に対する医師の処方意向調査（インタビュー調査・WEB調査）を通して、製品の市場価値の最大化を追求し、お客様の課題解決に努めました。

* **職務経歴**

●●**株式会社**（2018年4月～現在）

　事業内容：製薬業界向けコンサルタント

　売上高：○○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 | 業務内容 |
| 2018年4月～現在 | 本社 マネジメントコンサルティング部 |
| 2018年4月入社研修（Excel、Powerpoint、マナー、名刺交換、電話応対、自社薬品データベース演習、製薬会社・医薬品卸会社訪問など）2018年5月 ～ 現在大手製薬企業への新薬上市マーケティング戦略コンサル●担当プロジェクト2018年5月・希少がん領域市場整理レポート（日本国内＋海外５カ国）・整形外科領域新薬上市マーケティング戦略2018年6月〜現在・がん領域新薬上市マーケティング戦略●担当業務・各種調査の企画、実施※全て定性調査（医師インタビュー調査）・定量調査（医師WEBアンケート調査・自社売り上げデータベース）の二軸で企画・実施-　市場動向調査-　競合調査-　臨床試験・診断ガイドラインの認知調査-　新薬開発時の医師志向調査・調査結果の分析・販売量の予測・販売戦略の立案　-　医師セグメント別の戦略策定　-　MR（現場営業担当）の具体的アプローチ方法の提案・医師仲介担当会社とのやりとり（メール・電話）・海外支部への業務委託依頼などのやりとり（英語メール）●セールスポイント：昨年に現職に入社してから、一貫してマーケティング戦略に注力しています。常に顧客視点・医師視点を意識し、定性調査時には限られた時間の中で、取得できる情報を最大化できるよう努めました。具体的には、事前に訪問医師の論文や現在の処方薬剤などできる限り収集し、インタビューの中から＋αの情報を引き出しました。定量調査では、より正確な医師の処方意向を調査するため、WEB調査提示資料のイラスト化の提案や、過去調査時とのクロス分析を行い、より詳細な医師セグメント別の特性の把握に努めました。２つの調査の結果を複合してよりきめ細やかな戦略を提案することで、担当しているお客様の課題解決・製品価値の最大化に全力で取り組んできました。結果的には、発売前に立てた売り上げ目標を全て達成し、現在も順調に売り上げを伸ばすことに成功しております。また、実際に現場で営業活動をしているMRさんからも、作成した医師への質問フローチャートがとても役に立ったというお声もいただくことができました。 |

* **資格・スキル**

Excel（グラフ作成、ピボットテーブル、マクロ）

Powerpoint（スライド作成、提案資料作成、thinkcellを使った分析資料作成）

普通自動車免許（●年●月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

大学時代から、常に仮説を持ちながら実証していくことを心がけてきました。実際に入社してからの調査活動でもその精神のおかげで新しい発見を得ることがあり、戦略立案に役立っています。

また、入社してから希少疾患をはじめ複数の疾患知識を自ら深め、学習することで、入社１〜２年目という立場ですが、プロジェクトに貢献してきたと思います。

現在の仕事にもやりがいを感じていますが、将来のキャリアを考えた際に、よりマーケティングの知識を深め、研鑽することができる環境で成長し、貴社に貢献して参りたいと考えております。

一日も早く利益に貢献できるよう、人一倍努力を惜しまず取り組んで参りますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

以上