**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、現職の●●株式会社へ入社。診察台、手術台、産婦人科機器など医療機器の提案から、病院・クリニックに対し新規開業・改装に伴う設計・施工までトータル的なサポートを行ってきました。全科目に対応できる機器のため、担当した顧客は病院・クリニック全般および医療機器商社・コンサルティング企業と幅広く、顧客の状況や課題に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけておりました。

**［職務経歴］**

■2017年04月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：美容・化粧品事業、デンタル・メディカル事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  現在 | ○○事業部　／　営業職  担当エリアの病院・クリニック、エリアに基づく医療商社を担当。  担当エリア内の既存顧客フォロー、新規顧客獲得を中心に、医療機器を販売。  【営業スタイル】　新規営業　40％　既存営業　60％  【担当地域】　2018年度神奈川県、2019年度山梨県・長野県  【取引顧客】　県内の病医院約500施設、医療商社約30社を担当  【取扱商品】　診察台、手術台、産婦人科機器などの医療機器  【実　　　 績】　2018年度4月～3月売上　約5,700万円、目標達成率190％（目標達成率全国一位）  2019年度4月～9月売上　約4,500万円、目標達成率129％  【工夫点】  ・担当病院・クリニックの納入実績を調べ、買い替え促進ができる古い機器を使用している施設を中心に訪問しました。その中で反応が良かった施設に深く入り込むことで強弱をつけました。注力顧客には高い頻度で足を運び、納入機器やその使用年数などをまとめた納入実績リストを作り、情報を可視化してお伝えするなどの工夫を行い、関係性を構築しました。この取り組みにより、5施設での買い替えにつなげることができました。同時に、今後の業績拡大にむけ、医療　商社との関係構築にも力を入れております。商社の営業担当者が担当している施設を把握し、それに対する情報交換ができるような関係性を築くことで、私一人ではカバーしきれない施設の情報を得ることができ、案件に対するスピードを上げることができると考えます。  ・入社後の研修時から、社内での関係構築に力を入れ、それが今の営業活動につながっていると思っております。全国の営業や工場、他部署の方と関わりを密に取ることで、関係性を築き土台作りに注力しました。その結果、質問や相談がよりスムーズになり、営業実績にも繋がっていると考えます。 |

**［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]**

**関係性の構築**

素直に話を聞いて行動する、また積極的に会話をすることを意識して人と関わってきました。上司・先輩に対しては助言や指摘を積極的にもらい、まずは実践に移し、徐々に自分のスタイルを確立するようにしております。お客様に対しては、対応を素早く行い、また頻繁に足を運んで会話をすることで、第一想起いただける関係を構築してきました。また、社内他部署（工場等）や、医療商社等、関連各所との協働推進にも力を入れることで、より多くの情報を得、質問相談もしやすい関係を築くことで、業績に繋げてこられたと思います。

この周囲との信頼関係構築は、学生時代にも力を入れておりました。フィットネスクラブでアルバイトをしておりましたが、先輩や上司から多くのことを学び、お客様とも積極的に会話することでスキルアップにつなげる等、関係性を大切にした結果、フロントスタッフから初めてスタジオインストラクターになることができ、またアルバイトスタッフの中で一番のレッスン本数を持つこともできました。

経験不足な点はございますが、強みを活かして精一杯尽力していきますので、何卒よろしくお願いします。

以上