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、医薬品卸売会社において提案営業に従事してまいりました。主に開業医、薬局に新薬の提案営業を行ってきました。現在ジェネリックへの切り替えが急速に進んでおり、実績拡大が難しくなったことから、新規開拓も経験しております。更に、新薬の営業だけではなく医療機器、医療システムの提案営業も行っております。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：医薬品卸売営業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | ○○支店販売一課配属【担当業務】・主に新薬、OTC、医療機器（電子カルテ、血圧測定機器）等の提案営業　MRと連携しての勉強会、提案・見積作成、在庫管理、配達、メーカー窓口としての打ち合わせなど【営業スタイル】　新規開拓5％　既存顧客95％【担当エリア】○○市【取引顧客】病院10軒、薬局20軒、特別養護老人ホーム5軒を担当【実績】2019年度：月売上2500万円　毎月達成　達成率平均105％【ポイント】新薬10種新規処方獲得、全自動身長体重計、血圧測定機器納入、前任が訪問しなかった薬局を粘り強く訪問し薬局の売り上げが3倍、会社から片道1時間のエリアでも毎日10軒以上訪問。 |

**［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]**

「頼まれごとは試されごと」を心がけておりました。毎日訪問する中で御得意先様からの依頼、要望は様々です。その依頼を急がないといわれても次の日には確実に付加価値をつけてお答えするというのを心がけておりました。これを継続することで信頼され、売上の向上に貢献できました。

以上