**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、株式会社●●に入社をし、医療機器の営業職として整形外科向けのインプラントの販売、手術の立ち会いを担当。2019年12月に現職の株式会社▲▲に入社をし、麻酔科や看護部向けの医療系消耗品の販売に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2018年1月～2019年11月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：整形外科向けの医療機器の販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年1月  ～  2019年11月 | ○○支店　配属  主に外傷、スポーツ整形のインプラントを医師に紹介しシェアを広げる。その他に関節鏡、鉗子、ロベイター骨頭加温処理装置、テロスストレスデバイスなどの機器を取り扱う。既存顧客のフォロー及び新規開拓営業を担当し、手術の立会いを通じて医師に器械を正しく使用して頂けるようサポート。  【営業スタイル】新規営業　30％　　既存営業　70％  【取引顧客】奈良県全域及び大阪府一部の整形外科  【取引商品】インプラント、関節鏡、鉗子、ロベイター骨頭加温処理装置、テロスストレスデバイス等  **◆営業実績**  ・2018年7月：人工骨頭の新規案件受注（月間160万円）  ・2019年10月：人工骨頭の新規案件受注（月間240万円）  **◆工夫した点**  配属3か月後の7月に人工骨頭の新規案件の受注をしました。この施設は2社がすでに人工骨頭を納入しており、切り替えや3社目での参入は至難の業であるとされていました。前評判にめげず日常的に施設への訪問を行い、顔を覚えてもらうこと、医師や施設のニーズを引き出すことに注力していた。あるとき緊急手術が決まり、日常的に顔を出していた私に直接連絡を下さり、無事に器械の手配をする事ができ、非常に感謝され、定期受注に繋がりました。医師が困ったときに思い出して頂ける存在となるために、医師やコメディカルと連携し、常に新しい情報を得る事を心がけた結果、実績に繋げることができました。 |

■2019年12月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：整形外科・脳外科・麻酔科・形成外科等に向けたインプラント・消耗品の製造販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年12月  ～  現在 | ○○営業所　配属  麻酔科・看護部向けの医療系消耗品の販売。主に局所麻酔用の針や、輸液関連の商材を医師・看護師に紹介しシェアを広げる営業を行っております。  【営業スタイル】新規営業　20％　　既存営業　80％  【取引顧客】奈良県、和歌山県、大阪府東部～南部エリアの病院  【取引商品】麻酔科・看護部向けの医療系消耗品等  **◆営業実績**  ・2020年8月：○○大学付属病院にて他社切り替えによる大型新規案件の受注  ・2020年度着地見込：115％での達成着地見込で推移  **◆工夫した点**  ○○営業所に正式配属後、全メンバーと同行。4月より独り立ち予定であったが、コロナウイルスの影響により一時は全社在宅勤務となったため、引継ぎは6月に実施した。2020年8月には○○大学附属病院にて、他社切替による大型新規を獲得。大学の関連施設にも数か所採用となり、大きく売り上げを伸ばし、現在は目標に対し115％の達成率で推移できております。 |

**［資格］**

・実用英語技能検定2級（●年●月取得）

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・大型自動二輪免許（●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］**

営業職として、医師や看護師に対しても同様の営業スタイルを貫きながら、問題提起から課題解決ができるような営業をした結果、2社ともに実績を残すことができました。

今まで営業職として成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても一早く即戦力になれるように努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上