**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●●に入社。臨床検査領域（血液や尿検査）における、医療機器の新規営業および既存顧客のフォローを行う。県内の病院や開業医、動物病院まで幅広く担当。顧客のニーズに寄り添いつつ、卸や協業メーカーなどとの関係構築にも努めた。

**■職務経歴**

□2019年04月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◆事業内容：医療機器（血液検査、尿検査等）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 | 業務内容 |
| 2019年4月  ～  2019年7月 | 新人研修（本社） |
| ・ビジネスマナー  ・学術知識、業界知識  ・営業活動ロールプレイング  ・営業同行　　他 |
| 2019年7月  ～  現在 | 営業所に配属 |
| 県東部・北部を中心とした、医療機関を約200施設（既存計）担当。担当エリア内の既存顧客フォローと新規開拓を実施。  【営業スタイル】新規開拓20％、既存顧客フォロー80％  【担当地域】県東部・北部  【取引顧客】○○病院（575床）、○○病院（491床）他  【取扱商品】血液検査機器、尿検査機器など  【実績】売上目標の70％を達成（半年の時点） |

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車（●年●月取得）

**■語学**

・TOEIC：600点

**■PCスキル**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**■自己ＰＲ**

**【１】関係構築**機器を使用していただく技師や看護師、また卸業者や協業メーカーとの関係構築に努めました。サービス員が施設でトラブル対応をした際には、必ず数日中に様子伺いで訪問するようにしていました。また、卸業者や協業メーカーに対しては、見積書の提出や日頃の情報共有なども、電話やメールで済ますのではなくできるだけ対面で行うことを意識したり、新製品に関する勉強会を開き、自分なりの訴求ポイントと併せて製品をPRしたりしていました。その結果、機器更新に関して、現場のお客様から、技師長や事務方への後押しをして頂けるようになったり、卸業者や協業メーカーから機器提案のお話を頂けるようになったりしました。

**【２】献身的な対応**私が担当していたエリアは、前任者がかなり長期間担当をしていたということもあり、引継ぎの際負い目を感じていました。少しでも早くお客様に覚えていただけるように、最初は訪問数を増やすことを第一に意識していました。また、知識や経験が少ない分、いただいた質問に対しては遅くても翌日には回答することや、関連情報なども合わせてお伝えすること、納品時には取扱説明書だけでなく、自分なりに特に重要な情報を抽出したマニュアルをお渡しすることなど、丁寧な対応を心がけていました。

**【３】コロナ禍での営業活動**

コロナウイルスによる緊急事態宣言等の影響により、医療機関に対する訪問活動は自粛せざるを得ない状況が数か月続きました。その中でも施設への機器の様子伺いや卸業者への情報収集を電話で行い、継続的な関係構築を心がけておりました。

以上