**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を中退後、株式会社●●に入社。営業職としてCTやMRIを担当、医療機器販売の経験を積み、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2019年7月～2021年1月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：医療用機器・福祉機器の販売

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円(2020年度)　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年7月～2021年1月 | 営業部　埼玉営業所【業務内容】埼玉県南部を中心とした医療機関を約150施設担当各医療機器メーカーとのタイアップ担当エリア内の既存顧客フォロー及び、新規開拓を実施【取扱製品】画像診断機器（超音波、レントゲン、CT、MRI等）【担当医療機関】●●病院　550床●●病院　198床●●中央総合病院　255床●●小児病院　40床●●内科●●●●皮膚科その他、地域病院、クリニック含む約15施設を担当標榜科目の縛りはなく、幅広く担当【活動スタイル】新規80％：訪問営業、新製品の勉強会　※手法：飛び込み営業既存20％：定期的な情報提供、追加提案、アフターフォロー【実績】直近の半期予算医療機器販売：　予算3,000万円、実績2,600万円　※達成率86％ |

 **[自己ＰＲ]**

各業務に於いて、商品を売り切って終了ではなく、人を選んで貰える事が私の強みだと思っています。前職の医療機器営業に於いても、私だから商品を買ってくれる等、一度やり取りをして終わってしまう関係ではなく、先まで続く関係作りが得意です。

営業職として人と関わる事が何より好きで自分の提案した商材や自分の事を気に入って貰える事に強いやりがいを感じています。

以上