**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、●●株式会社に入社。営業職として配属となり、主に人工透析に関する医療機器や医薬品の提案営業を担当しました。

開業医や基幹病院など22軒ほど担当し、継続的な情報提供を行うと共に、施設様からのご要望に対する対応も行いました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：医薬品・医療機器・ライフサイエンス・医療系サービス 医療機器メーカー

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億○○万円 売上高：○○億○○万円 従業員数：○○名　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  現在 | ▲▲支店に配属　営業職として従事  配属後は▲▲市内にある開業医や基幹病院を中心に、自社製品の提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　100％  【担当地域】▲▲市内、▲▲、▲▲区  【取引顧客】 開業医（14軒）や基幹病院（8軒）など　22軒担当（技師や看護師との商談が中心）  【取扱商品】 ダイアライザー、ヘモダイアフィルタ、コンソールなど人工透析関連製品  **◆実績**  ・2019年度月間売上：平均1,013万円  ・2020年度月間売上：平均1,083万円（2020年8月現在）  《新規獲得案件》  ・人工透析膜（HDF膜）　60万円  ・人工透析液　16万円  **◆ポイント**  技師や看護師の方とお話しするにあたり、自社製品への知識だけではなく、他社製品に関しても勉強し、中立的な  立場で情報提供を行うことを心がけておりました。目的としまして、現場で最優先されるのは『患者様への最も有効  な治療方法』になりますので、現場目線に立ち、自社製品だけをプッシュするのではなく、時には他社製品のほうが  マッチするのであれば、その情報をお伝えするようにしておりました。  また、営業として成果を残すにあたり、訪問時に必ず何か1つ宿題をいただくようにしておりました。会話の中で相手  のニーズや疑問点をくみ取り、その回答を次回訪問時（翌週）までに調べ上げ、お答えするようにしておりました。  大概は自社製品だけの話で留まることがあまりないため、競合他社の情報まで調べ上げ、自社製品と比較しながら  お話しすることもありました。  上記のように、医療現場において正確な情報をお伝えすることにより、技師や看護師の方々との信頼関係を深める  ことができ、結果として継続した自社製品もご利用、ならびに新規製品（透析液）の採用にも繋がりました。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2016年7月取得）

・MR認定試験（2019年12月合格）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint：初級レベルですが一通り業務経験あり

**［自己ＰＲ］**

現職の医療業界において、間違った情報は患者様の命に直結する、致命的なミスになります。そのため、常日頃から勉強する習慣をつけ、

自社製品だけではなく、他社製品についても学び、技師や看護師の方々に対して常に最善の提案が出来るようにしております。そのためにも、各病院・施設を毎週訪問する際には状況のヒアリングを欠かさず行い、質問や疑問点があればすぐにお答えするようにしました。中にはすぐに回答できないものもございますが、その場合は宿題として持ち帰らせていただき、どんなに遅くても次回訪問時までには回答するようにしておりました。こうした小さな積み重ねを行うことにより、少しずつ技師や看護師の方々と信頼関係を築くことができ、継続した製品利用ならびに新製品の導入に繋がったと自負しております。

上記の経験を活かしつつ、今後は更に深く課題解決型の営業に取り組み、貴社に貢献していきたいと考えております。また、現職では既存顧客へのアプローチがほとんどであるため、今後は新規顧客の獲得営業にも取り組み、営業マンとして更なるスキルアップを果たしたいとも考えております。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上