**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、●●株式会社に新卒で入社をし、コンサルティング事業をベースに病院、クリニックに対しての提案営業を担当。医者、事務長をはじめとし、銀行や不動産会社等、医療機関を取り巻く顧客に対して、柔軟かつ戦略的な提案を心掛けております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：医療経営コンサルティング、医療モールの開発・運営、医療機関への医師紹介等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名（うち薬剤師 ○○名）　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2020年3月 | 福岡支店　配属入院患者向けのテレビレンタル事業の専任として、営業を担当【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】福岡県全域【取引顧客】病院、クリニック【提案内容】テレビレンタル関連**◆営業実績**・粗利額実績：2,400万円　※達成率120％、全国4位／同営業担当20名中※粗利額を追う事業部のため、粗利額のみ記載 |
| 2020年4月～2021年3月 | 福岡支店　配属福岡県南部のエリア担当として、病院やクリニックに対して営業。【営業スタイル】既存営業　100％　【担当地域】福岡県南部【取引顧客】病院、クリニック【取引商品】医業経営コンサルティングを含め、様々な自社サービス**◆営業実績**・売上高：3億8,000万円　※達成率126.6％・粗利額：6,000万円　※達成率150％※全国3位／営業200名中 |
| 2021年4月～現在 | 名古屋支店　配属名古屋市内、尾張地区のエリア担当として、病院やクリニックに対して営業。【営業スタイル】新規営業40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】名古屋市内、尾張地区【取引顧客】病院、クリニック、不動産会社、金融、調剤薬局等【取引商品】医業経営コンサルティングを含め、様々な自社サービス**◆営業実績**・粗利額：1,800万円　※10月時点、進捗率60％、達成見込み※粗利額を追う方針に変わったため、粗利額のみ記載 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2014年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

当社が様々なソリューションを提供しているので、まずは何かしら一つの取引を始められるように、数多くの顧客先を回ることから始めました。一つの商材が入ることで、より深く顧客のニーズを汲み取ることができ、複合取引と呼ばれる1社複数商材の導入ができるように深く入っております。

福岡支店では、既存の顧客だけで売上や利益が達成することが不可能だったため、少額だが取引をしている企業をリストアップし、ターゲットの選定からアップセル営業をしたことで、全国3位になることができました。名古屋支店に異動後は、福岡支店での営業活動にプラスして、勤務医の開業に伴うコンサルティングも任されるようになり、新規営業も自発的に取り組みました。福岡支店での成功事例をもとに、ターゲット選定から注力すべき顧客先を見極め、営業活動をしている結果、今年度も達成見込みで推移しております。

今まで営業職として、数字への意識を欠かさず持ち、毎年予算達成をしてまいりました。貴社におきましても、一早く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