**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、2017年4月●●株式会社に新卒入社。医療用医薬品の原薬メーカー業兼ディーラー業の営業担当として、主に大手製薬メーカーへの提案営業に従事。関東地区、東海地区を中心に約 20 社を担当し、既存のお客様へのフォロー、又合わせて新規提案営業を行っておりました。市場の状況を伝え、自社品の強みを PR しながらご案内することで、自社製品のシェア拡大に貢献しました。2019年6月●●株式会社を退職後、2019年10 月▲▲株式会社に中途入社。ホーム上をはじめとする駅構内の安全管理や改札での精算や乗換案内、収入金管理等を担当するエキスパート職に従事。お客様に「また来たい。」と思わせるようなおもてなし精神でのサービスを意識して取り組んでいます。

**■職務経歴**

**□**2017年4月～2019年6月●●**株式会社**

◆事業内容：医薬品製造販売

◆資本金：○○億○○万円 売上高：○○億○○億円（平成○○年○○月期：連結） 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当業務 |
| 2017年4月  〜  2019年6月 | ■2017 年4 月 ●●株式会社入社  新入社員研修受講（電話対応、ビジネスマナー、キャリア形成など）  営業実習（OJT、営業同行） |
| ■2017 年6 月 ●●支店原料薬品部に配属  自社原薬、他社原薬、健康食品向けの素材東京を製薬メーカー、  健康食品メーカーへ販売する営業に従事  【営業スタイル】ルート営業（9 割）、新規開拓営業（1 割）  【担当顧客数 】20 社程  【担当地域 】関東、東海  □仕事内容  テーマに沿った商品選定  販売提案  市場調査(情報交換・情報提供)  納期調整など含めアフターフォロー他  □実績  2017 年度 売上20,000 万円(予算達成率103%)  2018 年度 売上25,000 万円(予算達成率112%)  2018 年度  某大手製薬メーカーL 社 解熱鎮痛剤に原薬採用(現在もテレビCM 放映中) |
| ■仕事の工夫点  ・お客様に求められることをより早く察知し、自発的に提案すること。  ・競合が多いため、コストメリットを出すのみでなく、お客様にとっての付加価値は何かを考えること。  ・商品を売り込むだけでなく、市場の状況・情報をお客様に提供し、自社製品の宣伝に繋がるように日々工夫  すること。 |

**□**2019 年 10 月～現在▲▲**株式会社**

◆業務内容：旅客鉄道事業の運営

◆資本金: ○○億円 売上高: ○○ 億円(○○年度) 従業員数: ○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当業務 |
| 2019年10月  〜  在職中 | ■2019 年10 月 ▲▲株式会社入社  新入社員研修受講(ビジネスマナー、駅務ロールプレイング実習など) |
| ■2019 年11 月 ▲▲駅に配属  □仕事内容  ホーム列車監視業務  改札・窓口業務  体の不自由なお客様の介助  アナウンス業務  □実績  2020 年1 月 お客様満足度表彰受賞 |
| ■仕事の工夫点  ・お客様にまた利用したいと思わせるような、おもてなし精神での接客サービスを心がけること。  ・お客様の命を預かっているため、常に緊張感を持って仕事に取り組むこと。 |

■資格

平成25年4月第一種普通自動車運転免許取得

■自己ＰＲ

＜社内外の方々を巻き込む推進力＞

担当先へアプローチをかける際は、まず購買担当者にヒアリングを行って現場の課題を抽出。自社製品で解決できることやメリットなど社内の1人でも多くの方に知って頂きたい旨をお伝えします。必要であればサンプル品を用意し、試作してもらいます。購買担当者、商品開発担当者合同でのミーティング会を随時行い、アフターフォロー等密に行います。

結果的に自社製品の認知度を社内で高め、採用頻度が上がりシェア拡大に貢献しました。

＜ヒアリングや日々の情報収集力＞

ヒアリングは購買担当者だけでなく、開発担当者やマーケティング担当者などあらゆる部門の方々に行い、顧客が課題に感じていることだけでなく、競合他社の動向についても情報収集しています。また競合の情報や顧客の悩みを把握することで、医療現場におけるニーズを何か正しく理解し、製品のPR だけでなく、自社が提供できる付加価値として情報提供やアドバイスなどを徹底して実施しています。

以上