職 務 経 歴 書

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■職務要約

医薬情報を扱うMRとして、クリニックや病院の医師、メディカルスタッフに向け自社医薬品の営業に従事してきました。1人で約100名のターゲット医師を相手に、それぞれにあった医薬品の処方の提案、データなどの  
情報提供を行っておりました。処方提案を先生に納得いただけるように、先生のお考えや治療方針を熱心に伺いました。また、自社製品を使用した際の安全性や患者さんの経過に関する情報収集も徹底して行っていました。

■職務経歴

□2021年04月～現在まで 　●●株式会社

◆事業内容：医薬品・臨床検査・医療機器・食料品・化粧品の製造、製造販売、販売、輸出ならびに輸入

◆資本金：○○億円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2021年4月  ～  現在まで | 医薬品事業部 ●●支店 ●●出張所 |
| ●●市内のクリニックから病院を対象に、自社医薬品の情報提供、自社製品使用時の情報収集  【担当地域】●●市内の●●から●●エリア  【取引顧客】・GP3〜HP2のクリニック、病院のターゲット医師約100名  ・医薬品卸数社の担当者  【取扱商品】自社医薬品、共同プロモーション医薬品  【ポイント】医師の望んでいる治療や現在の治療での懸念点を探り、自社医薬品での解決を 提案。現在の治療で満足している医師にも隠れた懸念点やニーズを見出しアプローチしました  【実績】  　2021年10月　全製品達成率　105.6%　485/1,213位  　主力製品達成率　製品A：130.5%　製品B：186.0%　製品C：116.6%　製品D：103.3% |
| 課長以下グループメンバー12名。 |

■活かせる経験・知識・技術

**・迅速な対応**

先生から問い合わせや質問があった場合には、次の日には回答することを実行してきました。また、回答後に　　　　も徹底的に情報収集を継続し、先生の最善の治療を心がけてきました。

**・粘り強い行動力**

　　　　　自社医薬品の処方を断られた際は、一度断られても諦めずに、複数回アプローチすることを行いました。先生

　　　　　の会話の中から、治療における先生の真のニーズとなるものを見つけ、そのニーズを満たす提案を行ってきました。その結果、処方していただくことが出来ました。

■資格

・第一種運転免許普通自動車 (2019年7月)

■PCスキル

□Excel

・表／グラフの挿入・活用

・四則演算

・セル・シートの設定

□Word

・文章作成

・図表／グラフの挿入・活用

□PowerPoint

・プレゼンテーション資料作成

・アニメーションの活用

・スライドマスターの活用

・ビデオや音楽の挿入

■自己ＰＲ

**・関係者との関係構築力**

　　　　　チームメンバーはもちろん、社内外も問わず積極的に交流を図るべく意識しております。自分のエリア以外の

講演会や勉強会にも積極的に参加することで、メンバーや他社の担当者、医療関係者との関係強化を図りました。結果、関係者との接点が増え、情報収集業務が円滑に回るようになりました。

**・現状で満足せずに打開する力**

コロナ禍で中々ターゲットの先生と会えない状況の中、様々なアプローチをして先生に情報提供を試みました。具体的には、毎日医療機関を訪問している医薬品卸の方に情報提供の依頼や医療機関の状況の聞き取り、手紙や電話、メールを駆使しての情報提供を行いました。その結果、先生の方からご連絡をいただき両方向のやり取りが可能になりました。

**・目的を見据えて道筋を構築する力**

限られた面談時間の中で、最大限に情報提供、収集ができるように、会話の流れを複数想定、その場に応じて最も効果的な会話を構築することで面談の目的を達せられるよう工夫しております。

先生の治療におけるニーズや懸念点を聞き逃さないように傾聴し、オープンクエスチョンとクローズドクエスチョンを使い分けることで、先生の真のニーズを引き出すことを意識しています。一つ一つの面談において目的のない時間となってしまわぬよう、日々準備を徹底し向き合った結果、先生や患者さんに対して満足度の高い提案を行うことができたと考えております。

以上