**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20xx年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

○大学を卒業後、20xx年x月に○○○○株式会社に入社。主に○県下の基幹病院、開業医合計約xx件を担当し、医療用医薬品のルート営業に従事しております。約xx年間の営業の中で顧客の現状の課題点を見つけ出し、課題を解決できるように自社製品を提案することで売上アップに貢献し信頼性を向上してまいりました。また昨今では、オンライン商談といった新たな手法を用いた営業活動にも積極的に取り組んでおります。

**■職務経歴**

□20xx年xx月～現在　○○○○株式会社

◆事業内容：医薬品の製造・販売および輸出入

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）従業員数：○○○名　　東証○○上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年xx月　～現在 | 入社後半年間新入社員研修/営業研修に参加。その後ルート営業に従事[担当エリア]20xx年x月～20xx年x月 ○県○市を担当20xx年x月～現在 ○府○区・○区を担当[担当先]現在基幹病院xx件、開業医や薬局xx件[担当製品]医療用医薬品を中心に担当。主に○製品が主力品。安全、かつ効果的に使用いただくために患者様の状態や医師の治療方針をお伺いしながら患者個々に合わせた使用提案を行っておりました。[担当詳細］・xx床以上：○医科大学附属病院、○総合病院、○総合病院・担当領域：オンコロジー、自己免疫疾患、生活習慣(糖尿病等)、消化器疾患、皮膚疾患、ワクチン・訪問科：各腫瘍科、循環器科、消化器科、精神科、皮膚科、整形リウマチ科、内科、眼科・担当製剤：バイオ製剤、注射剤、経口剤、ワクチン[実績]※直近2年間20xx年度下期：実績xx万円/目標xx万円（達成率xx.x%）20xx年度上期：実績xx万円/目標xx万円（達成率xx.x%）20xx年度下期：実績xx万円/目標xx万円（達成率xx.x%）支店内x位/約xx名中20xx年度上期：実績xx万円/目標xx万円（達成率xx.x%）支店内x位/約xx名中・表彰経験20xx年度x期 主力xx製品達成率で全社TOPx入り(約xx名中)20xx年度x期 全製品合計達成率で支店準MVPを獲得[営業スタイル]既存x割：新規x割医薬品商社(卸)、学術専門部署等とスピード感持ちながらしっかり連携を行うことで顧客と信頼関係構築を行って参りました。特に顧客が抱える治療課題やニーズを引き出して、「自社製品ならどう解決できるか」を社内外各関係者と相談しながら具体的かつ専門的に提案することで、競合他社とは違った活動を心掛けています。その結果毎期の売上計画達成に繋げています。昨今ではオンライン面談を積極的に取り入れ効率的な商談も推進しております。[工夫点]【医薬品商社(卸)との連携】多くの担当件数を受け持っており効率的に売り上げをアップするために、毎日顧客を訪問している約xx商社の営業担当者の方々と連携を行っております。具体的には毎朝訪問し、競合製品の使用率や顧客が抱える課題点をヒアリングすることで自社製品売り上げアップにつながるヒントを模索。同時に自分が訪問した際の顧客の反応や新たな情報をお伝えすることでWIN-WINの関係を構築しております。併せて商社の方々は競合他社製品もPRされているため、より自社製品をご紹介いただくために、顧客ニーズに合わせた自社製品の特長をわかりやすくお伝えすることで、医師に自発的にご紹介いただける工夫をしております。【事務フォロー】企画や講演会を開催することがあるのですが、営業所内では多忙により準備が滞り、ぎりぎりになってしまう傾向があった為、タイムスケジュールや必要事項を纏めたExcel資料を作成し全員が使用できるようにしました。具体的には開催日を入力することでそれまでのToDo事項が時系列で反映し、いつまでに誰が何をしないといけないかがわかるようにしつつ、必要な準備物のチェックリストを作成することで「業務の見える化」を行いました。結果、全員がToDo事項を共有できることで開催間近の抜け漏れがなくなり業務が円滑化しました。 |

**■PC・語学スキル**

・Word：業務において資料作成経験あり

・Excel：入力・集計・表グラフ・関数使用可能。業務において表グラフや実績資料作成経験あり

・PowerPoint：文字入力、図版作成、アニメーション使用可能。業務において発表経験多数

**■資格**

・MR認定試験合格（20xx年xx月）

・第一種普通自動車免許（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

**～例1：顧客に合わせた事前準備と提案力～**

顧客に合わせた情報提供をすることで売り上げアップにつなげています。

顧客である医師のもとに多い時で一日に○社程の訪問があること、医師も多忙の合間を縫って面談されるため、1社あたり数分前後での持ち時間になります。そのため短時間で競合他社よりも深みのある提案することが求められます。

事前に上記商社の方から把握した情報だけでなく、医師の志向性も把握する必要があります。まずは医院HPやご経歴を確認することでご年齢やご出身、趣味や志向性、治療方針を仮説立て。同時に医院は近隣の総合病院と連携して治療することが多いため、総合病院の先生方の最新の治療方針を参考にされることがよくあります。そこで私は社内の総合病院担当者から各先生がどんな考えで治療されているか、自社製品の使用所感はどうか、を聞いて、その内容を面談で医師に情報提供することで、他社よりもインパクトのある商談を実践しております。

その結果、顧客からは情報量の多さと志向性マッチ度から早期に人間関係を構築することに成功し、自社製品の採用につなげております。

**～例2：顧客との関係構築と、組織への貢献意識～**

取引が少なかった病院や企業を担当し、関係性を再構築することで業績を挙げてきております。当初は、なかなか商談の設定もできないような関係性で逆風からのスタートも多かったのですが、自分の強みであるポジティブさや、打ち解けていただけやすいところを活かし、顧客の性格・顧客ニーズを把握することで、人間関係の構築、症例獲得を多数経験してまいりました。また、製品ラインナップから訪問診療所が多岐にわたり、各科での営業を経験することができました。営業所やチーム組織においては、自ら成功例・失敗例の共有化を図り、チーム・営業所の先輩方や同僚へのいい刺激を与え、組織全体への貢献も常に意識して行動をしておりました。

今までの経験を活かして貴社でしっかりと貢献していく所存です。ぜひ面接の機会をいただきたくご検討のほどどうぞよろしくお願いいたします。

以上