**職務経歴書**

20ｘｘ年ｘｘ月ｘｘ日現在

氏名：○○　○○

■　**職務概要**

|  |
| --- |
| ｘｘｘ大学ｘｘｘ学部を卒業後、〇〇株式会社へ入社し、主に〇〇領域のMRとして新薬〇製品の発売に携わる。  本社コマーシャルエクセレンスに異動後、SFE担当者として○○BUのセールスプランの検討、ターゲティング、KPI設定、セールスインセンティブの策定に関わる。その後、SFEのグループマネージャーとして従事した後、現在はデジタルマーケティングのリードとして〇名のマネジメントを行いながら、全社のデジタル化に向けたプラットフォームの構築、各ビジネスユニットのヘッドやマーケティング部、IT部門などとの連携を行いながら、全社としての新たなプロモーションモデルの構築に取り組んでいる。 |

■　**職務経歴**

勤務先名：株式会社●●●●● 　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（勤務期間：20ｘｘ年ｘｘ月ｘｘ日～現在）

◆事業内容：　　　　　◆資本金：ｘｘｘ百万円　　　　　◆売上高：ｘｘ百万円　　　　◆従業員数：ｘｘ名　◆上場区分：東証プライム上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当業務 |
| 20ｘｘ年ｘ月  　　　～  現在 | コマーシャルエクセレンス　デジタルマーケティング　チームリード |
| 【主な担当業務】  ・全社のデジタルマーケティングのプラットフォームの構築。  ・カスタマージャーニ―を意識したMR活動と連携した戦略を構築、マーケティングチームとの連携  ・Web（オウンドサイト）、スマートフォンアプリ、外部の疾患啓発サイト、記事広告、ポスター等通じた疾患啓蒙活動の実施。  ・シェア分析、市場調査、PL利益分析、戦略市場の選定等、クロスファンクショナルで幅広く業務を実施。  ・デジタルマーケティング　チームリードとして正社員メンバー3名と外注メンバー2名の評価・ハンドリング含むマネジメントを実施。  ・Tableau導入に基づくSalesforce, Veeva のCRM連携によるMR活動サポート。  ・MR数が減少する中デジタル e-detailing インバウンド・アウトバウンドを実施。(Web コンテンツ、Web講演会、MR君)  ・HTML、JavaScript、CSS programming, Salesforce, MAツール他、デジタルに関連した基本的な仕組みの理解・新たなツールの導入  【主な成果・取り組み】  ⁃セールスプランの新たなモデルの導入により、MRの生産性を〇％アップに繋げ、各BUの売り上げ拡大に貢献。社内でベストプラクティスの表彰をチームとして受賞。  【マネジメント人数　〇人】  【組織人数〇人】 |
| 20ｘｘ年ｘｘ月  　　　～  20ｘｘ年ｘｘ月 | コマーシャルエクセレンス　セールスフォースエクセレンス　グループマネージャー |
| 【主な担当業務】  各BUのMRの生産性向上に向けたセールスプランを考え、推進を行う。  セールスフォースエクセレンスチームのマネジメント  ‧テリトリー設計　新製品発売時のMR担当エリア設計  ‧ターゲティング  ‧販売計画  ‧セールスインセンティブプランの策定  ‧MR活動や売り上げデータの分析及びサポート  ‧KPI、ツール、入力用ファイルの構築、管理サポート  ⁃変化する環境に対応し、Business Unit毎のKPI項目を設定  ⁃システム部門、データ管理部門と協業し、入力用ファイルの構築、Veeva、ダッシュボード設計/管理し、営業活動、実績の予実管理、分析  【主な成果・取り組み】  ⁃セールスプランの新たなモデルの導入により、MRの生産性を〇％アップに繋げ、各BUの売り上げ拡大に貢献。社内でベストプラクティスの表彰をチームとして受賞。  【マネジメント人数　〇人】  【組織人数〇人】 |

勤務先名：株式会社●●●●● 　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（勤務期間：19ｘｘ年ｘｘ月ｘｘ日～20ｘｘ年ｘｘ月ｘｘ日）

◆事業内容：　　　　　◆資本金：ｘｘｘ百万円　　　　　◆売上高：ｘｘ百万円　　　　◆従業員数：ｘｘ名　◆上場区分：東証プライム上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当業務 |
| 20ｘｘ年ｘｘ月  　　　～  20ｘｘ年ｘｘ月 | コマーシャルエクセレンス　セールスフォースエクセレンス |
| 【役割】  ○○ビジネスユニットのSFE担当者として従事  【主な担当業務】  ‧テリトリー設計  ‧ターゲティング  ⁃マーケティング部門、セールスオペレーション部門と調整、検討  ‧MR賞与/セールスインセンティブの設計  ‧KPI、ツール、入力用ファイルの構築、管理サポート  【主な成果・取り組み】  ⁃セールスオペレーション部門、営業部長、Business unit Head とセールスインセンティブの評価制度を新たに構築した。  【組織人数〇人】 |
| 19ｘｘ年ｘｘ月  　　　～  20ｘｘ年ｘｘ月 | 部署名：○○エリア□□営業所 |
| 【担当エリア】　□□県○○市、○○市、○○市他  【担当施設】　○○病院（xxx床）、○○病院（xxx床）、○○病院（xxx床）、○○病院他、  【主な訪問先】　○○科、○○科、○○科他  【担当製品】　○○（抗がん剤）、○○（降血剤）、○○（抗アレルギー剤）、他○○領域中心に担当  【実績・表彰歴】  ・20xx年度：売上xxxx万円（目標達成率xx％）（〇名中〇位）  【ポイント】  自身の担当ドクターを発起人とした「○○△△研究会」を企画・立上げ、xx施設xxドクターに参画いただき、3ヶ月毎の定例会のセッティング、定例会時の製品説明、各ドクター間の意見・スケジュール調整、議事録の作成を行った。○○○○年自担当xx施設で降圧薬○○売上前年比xxx％を達成。また、他担当xx施設中xx施設でも○○前年比xxx％以上を達成。 |

**■　成功事例**

⁃ビジネスユニットで異なる計画配分、評価決定プロセス等を統一化、透明化を図り、運用実施

⁃MRのリソース確保のため、派遣元6社（コントラクトMR約300名）との契約、採用、遂行確認を行い、社員とほぼ同じレベルの活動を得ることに成功

**■　保有資格**

・普通自動車第一種免許（ｘｘ年ｘｘ月）

・薬剤師免許（ｘｘ年ｘｘ月）

**■　語学スキル**

・TOEIC700点 取得（ｘｘ年ｘｘ月）

・メールでのコミュニケーション（毎日）、論文読解（毎日）、グローバル会議でのプレゼンテーション/ディスカッション（2～3回/月）

**■　自己PR**

これまでの経験を通じて、以下のような価値を提供できると考えています。

1.ターゲット設定とアカウントマネジメント: ターゲット顧客の特定やセグメンテーションを行い、効果的な営業アプローチを実施しました。重要な顧客との関係構築や長期的なパートナーシップの構築を通じて、売上成長に貢献しました。

2.セールス戦略、戦術の策定: 市場分析や競争状況の把握を基に、販売戦略、戦術を立案、検討を行ってきました。市場の変化や顧客のニーズに敏感に対応し、営業プロセスの改善や新規ビジネスチャンスの開拓に取り組んできました。

3..チームマネジメント: チームメンバーの目標設定やパフォーマンス評価など、本社のSFE、デジタルチームの効果的な管理を担当してきました。メンバーの個々の強みを最大限に活かし、全社の売上成果を最大化するために努めてきました。

4チームとの協力とコラボレーション: チームメンバーや他の部門との緊密な連携を図り、目標の達成に向けて協力しました。コミュニケーションの円滑化や情報共有の促進に努め、組織全体のシナジーを生み出しました。

以上