**職務経歴書**

20ｘｘ年ｘｘ月ｘｘ日現在

氏名：○○　○○

**※在籍の企業はすべて記載をお願いいたします。直近の企業様が上段にくるよう記載ください**

■　**職務概要**

|  |
| --- |
| 主に循環器領域である、●●カテーテル、●●ステント、●●の●●エリアのセールスレップとして個人医院から基幹病院まで幅広く担当してまいりました。新製品2品の上市に携わっております。また、大学への医師向け手技トレーニング導入、●●エリア全域のDrを対象とする研究会の立上げ等、地域のオピニオンを軸に裾野を広げていく活動に強みをもっております。 |

■　**職務経歴**

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

◆事業内容：ｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘ

◆資本金：ｘｘｘ百万円　　　　　◆売上高：ｘｘ百万円　　　　　◆従業員数：ｘｘ名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当領域/プロジェクト |
| 19ｘｘ年ｘ月　　　～19ｘｘ年ｘ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、約開業医含めてxxx軒担当**【主な訪問先】**　循環器内科、●●科、●●科他**【担当製品】**●●●●カテーテル、●●カテーテル、●●ステント、他●●領域中心に担当**【実績】**・20xx年度：売上xxxx万円（目標達成率xx％）**【ポイント】**アプローチの弱かった●●病院●●科に、関連病院x件を含めた●●カテーテルの医師向け手技トレーニングを実施。同製品売上を前年比xxx％とし、年間販売目標を達成した。 |
| 20ｘｘ年ｘ月　　　～現在 | 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、約開業医含めてxxx軒担当**【主な訪問先】**　●●科、●●科、●●科他**【担当製品】**●●カテーテル、●●カテーテル、●●ステント、他●●領域中心に担当**【実績】**・20xx年度：売上xxxx万円（目標達成率xx％）**【ポイント】**自身の担当ドクターを発起人とした「●●△△手技トレーニング」を企画・立上げ、xx施設xxドクターに参画いただき、著名医師を招聘した手技トレーニングの実施、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●●カテーテル売上前年比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。 |

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

◆事業内容：ｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘ

◆資本金：ｘｘｘ百万円　　　　　◆売上高：ｘｘ百万円　　　　　◆従業員数：ｘｘ名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当領域/プロジェクト |
| 19ｘｘ年ｘ月　　　～19ｘｘ年ｘ月 | 部署名：●●エリア◇◇営業所 |
| 以下　簡潔に職務内容記載 |

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

◆事業内容：ｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘ

◆資本金：ｘｘｘ百万円　　　　　◆売上高：ｘｘ百万円　　　　　◆従業員数：ｘｘ名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 担当領域/プロジェクト |
| 19ｘｘ年ｘ月　　　～19ｘｘ年ｘ月 | 部署名：●●エリア◇◇営業所 |
| 以下　簡潔に職務内容記載 |

**■保有資格/スキル**

・英語：TOEIC xxx点（xxxx年x月）

・英語文献読解、プレゼンテーション使用経験あり。

・普通自動車免許（xxxx年x月取得）

■　**成功事例**

**【結果】**

xxx県xxx市内のある基幹病院にて●●カテーテルが他社よりの切替に成功し、月売上xxx万円増（前期比xxx％増）を実現した。

**【プロセス】**

当病院は院長にアプローチが不足していたが、医師向けの手技トレーニング会の告知・説明、具体的には、製品や手技提供を広く認知させた結果、院長にアプローチが成功した。それからも手技トレーニング会の実施、症例検討会、文献持込など院長のニーズに対し多角的にアプローチすることで院長との関係強化に成功した。その結果●●領域に使用する全ての、●●カテーテル(xx万円/月)、●●ステント(xx万円/月)など他社切り替えをいただくに至った。当院の売上はxxx万円/月程になり、私の担当先総売上高で前年対比xxx％を達成に貢献した。

**■自己PR**

私が注力してきたのは、顧客である医療関係者と真摯に向き合うことです。

顧客のニーズは何であって、それに対して自社製品ではどういった貢献ができるかを常に考え、顧客とコミュニケーションを行ってきました。製品選定をされる方は医師・臨床工学技士・看護師と様々であり、使用される場所もカテ室・外来診察室・オペ室等と様々でした。その為丁寧なヒヤリングを実施せねば、自社都合の提案となり顧客の要望には沿わずに採用されないこととなります。

結果として、顧客との関係構築を良好にし、新たなビジネスの種を獲得できたことや情報取得など営業活動における大切な物を得られたのではないかと思っております。

以上