職務経歴書

2023 年 11 月 15 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、株式会社 AAAAAAA へ MR 担当として入社し、およそ●年にわたり、開業医や大学病院を含む地域の基幹病院への提案活動に従事しておりました。主に不妊治療剤、月経困難症治療剤を扱っており、ドクターや看護師と関係を構築し、顧客の現状課題を見つけ出し、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・シェアアップに貢献してまいりました。

■得意とする経験・分野・スキル

・●年にわたり行ってきた医薬品に関する営業の経験
・他部門との連携により培ってきたコミュニケーションスキル
・医療用医薬品の知識を含めた医療全般に関する知識

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：医薬品の製造・販売
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　配属** 新人研修	

20XX 年 XX 月 ～ 現在	**東京本社　第一営業部** 【担当エリア】 八王子市、三鷹市 【担当先】 開業医：28 軒 基幹病院：5 軒 【診療科】 産婦人科、放射線科など 【製品】 不妊治療剤、月経困難症治療剤、CT／MRI 造影剤など 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件	

■PC スキル/テクニカルスキル

・MR 認定資格（20XX 年 XX 月取得）
・TOEIC　xxx 点（20XX 年 XX 月取得）
・Word、Excel

■自己 PR

<u>顧客との信頼関係の構築</u>

主な顧客としてのドクターは全国に約●●●●人いらっしゃり、そのすべての医師をカバーする会社の営業として、過去からの信頼関係を継続・向上し、ニーズを満たすための課題解決提案を行っておりました。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が何かを正しく理解し、製品の PR をするだけの存在にならぬよう、自社が提供できる付加価値のある情報提供を行い自社、医療関係者、患者様の3者 WIN となるよう徹底して活動しています。

<u>講演会の企画と実施</u>

地域のドクターの「病院と開業医の連携強化をしたい」とのニーズを察知し、主要ドクターにもご協力いただき講演会を企画。プロジェクト全体のマネジメントを担当し、会場の手配はもとより講演内容や講演ドクターとの調整なども行い実施しました。他地域から専門医を招き、地域の勤務医と開業医が一同に会し、意見交換をする場を作り上げることができました。結果的に参加されたドクターから高い評価をいただき、信頼関係を築けたことで新たに自社製品を採用してもらうなど、シェア拡大につなげることができました。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上