

200X年X月XX日

職務経歴書

H T (3X才)

〒

住所: 県 市

自宅電話/FAX: 03-

携帯: 090-

E-mail:

要約

- 医療メーカーで約10年間、脳外科・外科・循環器・麻酔科分野での「分野・商品」の市場調査、商品開発、市場導入のリーダーを行ってきました。
- 市場調査では顧客の希望・需要を把握、分析し、狙いの価格帯に適合する性能・コスト商品をプロデュースしてきました
- 過去5年間は、XX科全般の事業の責任者として、日々売り上げ達成に努力をし、部下の育成、チームメンバーへの指導を行ってきました。
- 販売戦略全体を立案し、営業の戦略(価格、販売先、競合製品対策など)前向きなプランを練り上げるのが得意です。

現在の売り上げの主軸となっている製品(XXXXXXXXX、OOOOOOOOOOO、△△△)等をラインナップしました。全社売り上げの2割を占めています。

<商品企画開発>

有力顧客からの改善、性能向上の要望などから新製品のヒントを取得します。市場性があるかどうかのマーケット分析を行いそこから効果的な仕様・構成を導き、営業ターゲット、拡販の戦略、営業力の強化(トレーニング)等立案、実行してきました。

開発商品での内容

循環器内科の分野においては XXXXXX、OOOOO、△△△等をメインに開発を行ってきました。

脳外科製品については XXXXXX、OOOOO、△△△を手がけました。

開発に関しての流れは、市場調査(学会、病院訪問、情報誌、インターネット、業界情報)を行い、市場のトレンドを分析しコンセプトを立案します。具体的に立案したコンセプトを商品スペックに落とし込み製造メーカー等に依頼をしました。

薬事部門との協調

開発する商品が現行の薬事内容から逸脱していないかを薬事課に調査依頼し、逸脱した部

分があれば一変もしくは追加申請を以てするとあわせ販売スケジュールを見直すなりコンプライアンスに沿って営業計画を立てております。

基本的に薬事申請は薬事課にて行っております。申請に必要な製品リスト、商品スペック等の作成を行いました。

営業支援

営業支援活動として…

- ① 営業資料作成およびトレーニング。(製品資料、マニュアル、カタログ、お知らせ等の作成、営業員、代理店に対してのトレーニング実施)
- ② 営業同行にてユーザへの拡販活動、プレゼンテーション、医局勉強会の実施。
- ③ 品質クレーム対応(クレーム品の分析、クレームレポートの作成、謝罪等でのユーザへの訪問活動)。市販後調査(販売後の使用状況、評価等の収集及びデータ分析)
- ④ クリニカルアップデートの作成(ドクターと共同で簡易文献制作)

これらの活動を定期的に行ってきました。

管理職として

200X年に特別プロジェクトが発足しました。プロジェクトでは製品上市でカスタマーセンター、製造、開発、物流とが連携を組み、私はマーケティングとして計画の全体像を作成、タイムラインに沿って進捗を把握管理していました。製品開発のスピード化を図ったもので、チームでの責任者を拝命。業績の向上(ないし薬価基準見直しに対処して売り上げ額の維持)に貢献しました。

====中略====

経時的職務経歴の詳細／開発商品の販売数の詳細を記載している

■ 学歴

- ・ 昭和 60 年 3 月 都内高等学校卒業
- ・ 平成元年 4 月 都内大学経済学部卒業
- ・ 平成 14 年 4 月 都内大学 通信教育課程 MBA コース入学
- ・ 平成 1X 年 12 月 現在通信課程在学中

以上