

平成 XX 年 X 月 X 日

職務経歴書

氏名 名前
年齢：30 歳代前半
生年月日：昭和 XX 年 X 月 X 日
現住所 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
TEL/FAX CCCCCCCCCCCCCC

希望する職務

経験と教育知識・資格（臨床検査技師）を生かすべく商品の企画・導入・営業支援などを職務内容とするマーケティング・プロダクトマネージャーを志望いたします。

臨床データをまとめ、学術資料作成と、これらデータを基にしたセミナー企画・営業支援などを得意としてきました。作成資料を医療現場の方の精読に耐えられるまでの品質にあげることは自信があります。

現職及び前職で培った安全情報管理、当局対応、海外製造元との双方向での品質情報交換もプロマネとして活かせると思います。

経歴・スキルの要約

■ 前職（企業名）では製品導入の時の市場調査。特に XXX システム・臨床現場での作業の流れ、求められる性能等をもとにした欧米と日本の市場のギャップ分析。その視点からの新製品導入、既存製品改良への提言等で実績があります。

（XXXXXX キットの市場性調査、XXXXX キットの構成・価格設定でのレポートなど）

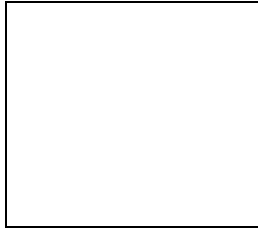
■ 同じく製品の導入にあたり営業トレーニング資料、セミナーの企画と資料作成で実績があります。=製品名=のプロモーションでは、高価格のため製品評価に持ち込みが多く、臨床で好評価を得ても購買にて却下されるという状況を見て、製品コンセプト（感染・安全対策を考慮した設計）に戻っての資料作成と営業活動を提案、新しい戦略として受け入れられました。

■ クロスファンクショナルなプロジェクトに参加し、臨床情報を取り入れた資料作成を進めました。会社全体の戦略で「XX 対策」が取り上げられ、一般消費者向けのかみ砕いた資料と新製品上市時のプレスリリース作成に協力しました。

■ 英語によるコミュニケーションには問題がありません。また製品の上市プロジェクトにも参画・実践しました。

職務経歴

平成 XX 年 X 月～ 現在	勤務先：会社名
	所属：マーケティング本部
	職種：プロダクト担当
	● 製品名=複数=のマーケティング業務に従事。
	● 製品 1 においては、プロモーションにおいては切り口を実際のユーザーから製品を通して提供できるソリューションの訴求先（安全管理委員会、XX 対策委員会）にフォーカスして活動することにより保険償還価格の約 3 倍強の納入価にもかかわらず 2 年連続売り上げ 130-140%増を達成。
	● 製品 2 においては、市場調査・動向分析を通して今後のビジネスの方向性を検討、提案した。
	● 全社的な活動である Safety (XX 症対策) 推進のためのクロスファンクショナル機能として、プロモーション、担当外製品へのテクニカル・クリニカルな点からの製品サポートを行う。
● 担当製品において積極的な業界活動（保険償還価格見直し、承認基準作成、添付文書記載統一等）を行う。	
平成 12 年 7 月～ 平成 12 年 11 月	勤務先：XXX センター（医療機関名） 所属：臨床検査部 職種：臨床検査技師



- 細菌検査室を担当（定員 1 名）。分析機器・システム導入に伴う立ち上げ、新規検査項目の採用、細菌検査室の運営を行う。
- ルーチンの検査業務の応用として、院内感染対策の視点からのデータ作成、活用に取り組む。
- 夜間・祝祭日の緊急検査対応を通して病院における臨床検査の一般的な技術・知識を習得する。
- 国立病院・療養所の統廃合対象医療機関のため、移動対象となる。

保持資格

最終学歴 XXX]大学大学院保健衛生学研究科保健衛生学専攻（修士課程）修了

臨床検査技師免許

第一種衛生管理者免許

第一種普通自動車免許

TOEIC 850（2004年10月）

以上