

## 職務経歴書

XXXXXXXXXXXX

住所：  
自宅TEL  
E-Mail

### 経験スキルの要約

1. 大型医療機器メーカー（XXXXXXX）で10年間の営業経験と1年半の技術営業の経験をもっております。画像診断装置を担当し、営業スキルを修得しました。製品知識としてはMRI、血管撮影装置、CT、その他X線診断装置について、多数販売経験があります。
2. 拡販、新規開拓を得意とします。アポイント取りからはじめ、Dr、画像診断技師への提案、説明会アレンジや製品説明などで取引を勝ち取ります。客先のニーズをいち早く掴み取る感覚があると思っております。
3. 10年間の営業経験で総額XX億円以上の販売実績があり、年間に最高XX億円の受注経験もあります。受注だけでなく、販売後の納入作業の経験もあり、仕事の優先順位や効率の立て方に自身があります。

その他、目標とする数字はほぼ達成してまいりました。(下表をご参照)

### 職務経歴

株式会社 XXXXXXX (株) 199X年4月 ~

事業内容： 医療機器の輸入・販売

取り扱い製品： =略=。

対象診療科目： 画像診断科、内科、循環器内科、外科、婦人科、泌尿器科、眼科、脳外科など。

営業活動の要約：地域内の病院の新規開拓営業が中心。取り扱い品目：画像診断装置

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXを主に売り込む。

画像診断科を中心に、循環器内科、脳神経外科などへの提案、売り込み。

- 199X年4月 XXXXXXX株式会社入社。2ヶ月の研修後、XXXXXXXXメディカル株式会社 営業部 XX支店に配属。自分を含め7名にて、京都、滋賀、奈良、大阪、和歌山を担当。一年目は先輩営業のアシスタントとXXXXXXXXの売り込みを主に担当。  
12月にはXX県 XXXXXXX病院にて、同装置を初受注。  
既存装置がXXXXXXXXで、故障した際にクレーム対応しての受注。
- 199X年 京都、滋賀、奈良を主に担当。滋賀県 XXXX病院にて、MRIを初受注。  
奈良県 XXXXXXX病院にて、XXXX装置を初受注。  
その他3台を含め 約2億5000万円受注。
- 199X年1月 XXX営業部 XXX営業所へ転勤。所長、ベテラン営業との3名にて、周辺各地区を担当。主にXXXXXXXXの販売を中心に活動。  
XXXXXXXXを年間XX台受注。
- 199X年1月 ベテラン営業の転勤により、所長と二人、そして、中途社員での3名にて、周辺各地区を担当。中途社員の教育係、及び、ほぼ全域の担当になる。  
前年から担当していた新築移転商談 XX病院にて、血管撮影装置2台、一般撮影装置4台受注。他

3台を含めて 受注金額 約 x 億円を達成。

=中略=

200X年5月 今後のキャリア計画を確認し、営業職としてより高度な経験を積んでいくことを希望、転職を決定するにいたりました。

### 営業成績

	予算	実績 達成率
199X年度		<b>131%</b>
		<b>100%</b>
		<b>159%</b>
		<b>270%</b>
		<b>167%</b>
		<b>79%</b>
200X年度		<b>144%</b>

以上です