

200X年1月1日

職務経歴書

姓名
住所
連絡先電話番号・携帯番号
Eメール

要約

総合医療機器メーカーで営業経歴X年。XXXXXなどの専門知識、提案、立会い営業の経験をいかして、画像診断装置の専任営業としてスキルアップをはかりたく転職決意しました。これまでの営業経験で

1 会社方針をうけて、担当する地域での年間営業計画の作成（例：新製品・重点機種などの浸透を計画する）

2 担当地域の営業活動については顧客の更新時期に焦点をあわせた中長期の戦略をたてる

3 決定キーパーソンとの信頼関係の構築

などを実践しています。このほか部下の指導育成をして部門（XXチーム）の売上責任も任せられており目標達成しています。新製品開拓、失地回復など粘り強い営業スタイルが得意です。

職歴

平成X年4月 XXXX株式会社入社 新人研修期間(3月)をへて営業本部に配属。

XX営業所に勤務。XXXXおよびXXXXX製品の営業担当

平成X年1月 アシスト業務から年間目標をもつ営業担当に拝命

XXXXXXXXXXXXXXXXの専任営業となる。

主要担当病院；XX医科大学など

平成X年4月 XXの追加を受ける

平成XX年4月 XX営業所営業係長に任命をうける。

ペースメーカー部門 XXXXX XXXXXXXXXXX係長として既存顧客担当、後身の指導

平成XX年10月 有力顧客でもあるドクターと国際学会に同行、あわせて研究施設を案内

平成X年、XX年 XXXXXXXXXXX営業研修をを修得した。(米国提携企業へ出張)

参考

売上の推移（過去3年間）

年度	個人売り上げ成績	達成率
平成XX年	X万円	100%
平成XX年	XXXX万円	100%
平成XX年	XXXX万円	110%

資格：Toeic XXX点（2001年7月）

以上