

職務経歴書

2020年XX月XX日現在

氏名：XXXX XXXX
1992年XX月XX日生(30歳)
e-mail： YYYY@ZZZZ.JP
mobile： 090-XXXX-XXXX

■ 職務要約：

大学卒業後、新卒で株式会社XXXX 電子の県内特約店である株式会社YYYYに入社。OA機器、通信機器を含めたオフィスサプライに関するトータルソリューションを法人顧客に対して営業。顧客のその折々の状況と課題に応じた柔軟な提案営業を心掛けておりました。

4年前に、現職の循環器領域をメインとする医療機器ディーラー ZZZZ メディカル株式会社の営業部門に入社。大型グループHP、大学HP、他を担当、研究会の立上げ、勉強会の実施等々を含めて日々の症例対応や事務方との折衝に携わっています。

■ 職務経歴：

□株式会社YYYY 2013年4月～2016年5月

- ◆事業内容：OA機器、通信機器等の販売
- ◆売上高：XXX億円 従業員数：約XXX名

□株式会社ZZZZ メディカル 2016年6月～現在

- ◆事業内容：医療機器販売業として、医療機器の販売、物品管理等
- ◆売上高：XXXX億円 従業員数：XXX名

期間	業務内容
2016年6月 ～ 現在	2016年6月 XX営業所へ配属 【業務内容】営業として循環器領域の医療機器の販売、導入交渉、等 【担当施設】大型グループXX病院/ XX大学病院/ XX循環器科内科医院 他 【内容】 2017年1月より大型グループXX病院の担当として、日々の症例対応や物品管理、事務やDrとの導入交渉に当たっています。 年間の症例数はPCI/AAA～BBB例、PTA/CCC～DDD例、IPG/EEE～FFF例、ABL/GGG～HHH例(201X年開始) TAVI/JJJ例(201X年開始)であり、TAVIとABLを除き入社当時から対応しています。 また、各種学会におけるDrアテンドも年間4～5回こなしており、出張カテーテルなどの対応も一身に担ってきました。業界歴は4年ですが、経験は豊富に有りと自負しています。 201X年4月には主任へ昇格し、部下4名のチームリーダーとして日々の業務に対応しています。 プレゼン資料等の作成も慣れており、Word/Excel/PowerPointは完璧に使いこなすことができます。担当施設において、コ・メディカル向けの勉強会も数回/年に定期開催しています。

■ 営業実績と特記成功事例2件

2017年1月より予算 / 担当施設を持ち、営業活動を行っています。

年度	予算	実績	達成率	営業所平均達成率
2017	XX,000千円	XX,000千円	103%	101%
2018	XX,000千円	XX,000千円	95%	90%
2019	XX,000千円	XXX,000千円	122%	104%
2020 ※ 半期分	XX,000千円	XXX,000千円	140%	105%

20XX年に、他社帳合であったカテーテルアブレーション奪取に向けた活動を致しました。

これまで取引のなかったメーカーを当社主導でDrへ紹介し、関係を構築することでシェアを作り、結果的に当社の帳合にて獲得することができました。これにより、年間売上をXX0,000千円上乘せすることに成功しています。

また、循環器領域以外でも、大型検査機器導入についても積極的に活動しました。病院経営層へのプレゼンテーションを都度行い、病院にとっての経営面でプラスになる具体的提案を、豊富な資料を自ら作成／準備して臨みました。

担当施設において役員／医事課と打ち合わせを重ねた結果、既存の検査をベースに、病院にとって増収となるような製品の導入提案を納得してもらい、案が採用された結果、検査1件につき約XX千円の増収を顧客に提供できた実績があります。

以上