

## 職務経歴書

XX XXX男

住所：

200X年X月XX日現在

=地域名=

自宅TEL

E-Mail

### 職務経歴

株式会社 ABCD株式会社 199X年4月～199X年X月末まで在籍

事業内容：医療器具の輸入・販売

資本金：X億円

売上高：XX億円（95年当時）

従業員数：XXX名（95年当時）

取り扱い製品：ブランド名 商品名

対象診療科目：外科、婦人科、泌尿器科、眼科、脳外科、循環器科、放射線科

営業活動の要約：地域内の病院（K大学・Y大・KY大学など大学6施設を含み100施設を担当）の新規開拓営業が中心。取り扱い品目：=ブランド名 商品名=などの外科、外科、麻酔科、泌尿器へ新規の売り込みが大半。

199X年4月 ABCD株式会社入社。XX支社担当営業。

3ヶ月の研修後、東京支店営業部・外科専任営業部に配属。自分を含めX名。XXX県全域・XXZZ地区を担当。

1995年10月 K大学/XX科/X先生グループへ=製品名=を医局での説明会、手術使用の際は立ち会いドクターへのアドバイスをを行い評価を獲得。会社として初めてK大より受注。（立ち会いは2～3件/月ペース）

1996年8月 G大学/泌尿器科/Z教授・J助教授へ=商品名=の説明会を行い、使用時の立ち会いから信頼を得て=商品名=の追加も含み受注に。

199X年X月 東京支店の縮小（会社決定）により退職を選択。

EF株式会社MD事業部 199X年X月～2004年9月現在在籍中。

事業内容：医療機器、ブランド名 商品名 製造販売

資本金：X千万円

売上高：XX億円

従業員：XXX名

取り扱い製品：=製品名=

対象診療科目：麻酔科、形成外科、婦人科、脳外科、皮膚科、整形外科。

営業活動：地域内の病院の院内での拡販営業、新規開拓営業、業者への商品説明会、拡販の折衝が中心。取り扱い品目：=商品名=料の売込みでは、顧客の特殊要求があり、上司とも相談の上、特注品を受け入れる。説明

会、展示会でのデモンストレーション、業者向けの勉強会を開催。

- 199X年 X月 EF株式会社=地域名=営業所の入社
- 199X年 X月 1ヶ月の研修後、=地域名=営業所第二営業部配属。  
担当地区 (=地域名=中心) マーケティング活動、新規開拓営業を中心に活動。
- 1997年 8月 G県立中央病院/脳神経外科部長先生の交代により落ち込んでいた=商品名=を医局説明会、足繁く訪問し失地回復。100万/月の売上。
- 1998年 5月 =地域名=営業所第二営業部に正式配属。=地域名=が担当地区に加わる。
- 1998年 10月 T赤十字病/脳神経外科/ブランド名 商品名正式採用
- 1998年 12月 T大学/手術室向け XXセット採用。(当時100万/年間の売上)
- 1999年 6月 S大学/脳神経外科教室において商品名 の正式採用。(1,000万/年間の売上)  
後に主要販売施設に設定。
- 2001年 1月 K大学/形成外科への病院使用のブランド名 商品名正式採用
- 2003年 3月 =地域名=地区が新担当地区に加わる。
- 2003年 10月 XX医科大学/XX科でカスタムメイドの=商品名=の採用。
- 2003年 11月 T大学/介護学教室で人工骨の採用。
- 2004年 4月 XX科専任チームに加入。大学病院を除き、東京を後進に引継ぎ、指導。  
=地域名=が担当地区に加わる。現在Z大学/脳外科、に医局説明会の準備中。