

職務経歴書

2020年10月XX日

氏名：XXXX XXXX

【要 約】

- ・ 埼玉の医科大学系列のXXXX病院に新卒で視能訓練士として入職、2ヶ年に渡り、問診から視力検査等の一連の視機能検査を担当した。
- ・ この病院勤務を通じ、病院組織の力関係、指示伝達系統、一部の医薬品/医療機器の購買・物流のフローを身をもって体験した。
- ・ 株式会社YYYYでは、営業部に所属、アニメ作成会社、画像制作プロダクション、ゼネコンに対しての画像編集システム（単価 300万円～2000万円）の提案営業をメインに行っている。
- ・ 昨年度は、売り上げ目標に対してチームで103%、個人で112%の数字を達成。
- ・ 2020年4月には営業二課のチームリーダーに昇格した。
- ・ 顧客ニーズの短期間内での隙のない把握と、ニーズを先取りしての製品の改良を含めた提案営業に自信有り。

【希望する企業と職種】

- ・ 医療機器もしくは画像診断装置メーカーでの営業職を希望

【職 務 経 歴】

XXXX病院（2016年4月～2018年3月）

医科大学系列のXXXX病院に配属。室長以下4名の組織で、視力、視野、眼圧、眼位、眼底等、眼鏡の検査、問診、及び出張検査を担当

株式会社YYYY（2018年4月～現在）

事業内容：画像編集システム（単価 300万円～2000万円）の販売、コンサルティング
資本金：X,000万円、売上高：XX億0,000万円（18年度）、従業員数：XXX名

2018年4月

東京オフィス 営業二課に配属（課長以下11名）

2020年4月

営業二課のチームリーダーに昇格

〔担当顧客〕

- ・アニメ作成会社 約XX社
- ・画像制作プロダクション 約XX社
- ・中小規模のゼネコン 約XX社

〔売り上げ実績〕

2018年売り上げ：営業二課 28,800万円（達成率97%）

個人数字：3,800万円（達成率98%）

2019年売り上げ：営業二課 34,500万円（達成率103%）

個人数字：8,000万円（達成率112%）

2020年売り上げ（2020年4月～9月末までの半期分）

：営業二課 18,500万円（達成率99%）

個人数字：42,000万円（達成率108%）

【自己PR】

顧客に評価された顧客ニーズの汲取りと新たな製品づくり

2018年4月に入社以降約6ヶ月の営業の場での実体験から当時の既存製品では担当先のリアルニーズに応えきれないと考え、同年9月に新しい画像編集システムの制作／販売企画を社内提案、上長の了解の下で自らプロジェクトチームを組織化し必要な製品の仕入れ交渉や共同検証の手配を担当した。

新製品のこの画像編集システムは、2019年1月に上市し同年の売上の40%を占めることとなり前年比売上の20%増に大きく貢献した。

【学歴・資格】:

- ・XX大学XX学部視能矯正学科（2016年3月卒）
- ・視能訓練士（2016年4月）

【パソコンスキル】:

Word、Excel、PPT、Photoshop、Liminar

【生年月日】:

1994年XX月XX日生 27歳