

医療機器 転職 WEB セミナー

2009年Version:1.01

目的 「若手」「業界未経験者」を対象。転職歴として初めて(あるいは2回目程度)で転職慣れしてない。キャリア計画・希望は明確！？しかし転職で失敗は絶対にいやだ

... こうした転職希望者を対象とします...

セッション

- 1 転職を決める、活動に戦略を：時期、勤務地、業種・職種
転職理由を明確に、応募理由は？さあ活動開始
- 2 提出する書類の整備：履歴書と職務経歴書 内容と書き込み方
履歴書 注意事項、職務経歴書 自己PRなど
- 3 面接に進む。提出書類と面接の関連、質問内容、応答の仕方
- 4 面接での注意点 1次面接と2次面接の差、
- 5 内定勝ち取り 決定から退社まで。
- 6 その他 Q&A

セッション:1

内容: 医療機器への転職を希望する。どうやって希望の企業・職種をGETする？
直接HPからか?、紹介会社経由か?、履歴書 職歴書はどう書くのか?
経験をどのように記載する?
心配は多いですね。でも安心してください、転職慣れしている方はいない
誰でも同様の悩みを持ちます。

- 1-1 医療機器転職での仕事内容 これが若手人材の可能性！
職種と仕事内容
- 1-2 転職成功と失敗、経験と評価点を参考にしよう
成功例 失敗例もある
- 1-3 成功例の分析を参考にしよう—転職の意志と目的が明確
転職の理由、応募の理由を明確に
- 1-4 失敗例の分析を参考にしよう—転職の動機付けが弱い
積極的でない、適応性がないなどは嫌われる
- 1-5 これが成功例の転職理由 履歴書へ記入

これが若手人材の可能性 <仕事内容と求められる資格> 1-1

営業	病院・医院への開拓営業、機器・用具の使用方法、効能構成、競合などを熟知して説明売りこみ、デモンストレーション、ソリューション提案など SOHO環境もある	他業界の営業経験でも通じる。業種で判断するのではなく「どんな営業をしていたか」「失敗をおそれないチャレンジ精神」を身につけているかなどが評価される。ルート営業は不利。
マーケティング	製品の導入。市場調査、価格調査、商品の性能・仕様、構成などを決める。販売計画を作成、資料、学会発表、営業支援など広範	リーダーシップ、コミュニケーション力。英語カビジネス中級。理工学系、医療資格者が有利
サービス	機器(装置)の保守修理、点検、据付、定期検査等のメンテナンス、マニュアル作成	理工系とサービス経験。製造部門での管理、生産技術、技術開発経験も評価される
QA・薬事申請	改正薬事法の施行に伴いより厳格な書類作成、工程・販売後の品質の管理が求められている。ISOの導入	機械・電子・化学薬学系など、英語力(初級以上)。文書作成のセンス(申請)。企業は薬事関連色の若返りを進めているのでチャンス
物流/SMC	購買プロセスの改善、在庫の適性量維持など。システムから情報引き出し、作業品質の向上。SAPなどの業務システム経験者。倉庫・配送などのマテハンが3PL化へ	SAPなどのシステム経験、マスターの管理者、在庫適性管理などの実践。英語力必要
その他	IT, ファイナンス、人事採用、企画など	

転職成功と失敗、経験と評価点を参考にしよう

1 - 2

営業 1 成功した！	証券リテール営業、29歳 マーケット環境が変わり苦戦しているなかで奮闘。 医療機器を希望	転職する意志と目的が強固。退社する理由も客観的に 合意できる。積極性に評価があった。
営業 2 成功した！	ディーラー出身。27歳。ディーラー営業はルートが 決まっていて仕事のスケールも大きくない。 より広いスコープを持ちたい	ディーラー(医療用具でのルート販売主体)での経験が あるのでメーカーにも適応できると判断された。応募先 の製品と仕事内容を調べ、抱負に結びつけ。
営業 3 残念	異業種での営業経験5年、30歳。上場企業もあり経 験は豊富、転職歴3回。	学歴、経験悪くなかったが転職回数と在職期間(最短 で8月)が評価を落とした。
マーケティング1 成功した！	30歳。マーケティングプロマネの経験はないが事業 企画立ち上げ(ベンチャーで)の経験があった。	これまでの仕事内容のまとめと医療機器での仕事(プ ロダクトマーケティング)への具体的希望と抱負があっ た。英語力があつた。
マーケティング2 残念	IT(PCメーカー)でのマーケティング経験、29歳。	PCのマーケティングというのはマーコム (Communication)に近い、製品の規格と上市主体のプ ロマネには向いていなかった。マーコムポストがあつた らと反省
物流 残念	30歳。電子機器メーカーで倉庫・配送・入出庫など 広範な物流経験3年。	求人是在庫プランナー、SAP管理者(マスター管理)、 プロセス改善(物流品質向上など)等の求人に対して 経験不足。

転職成功の分析を参考にしよう

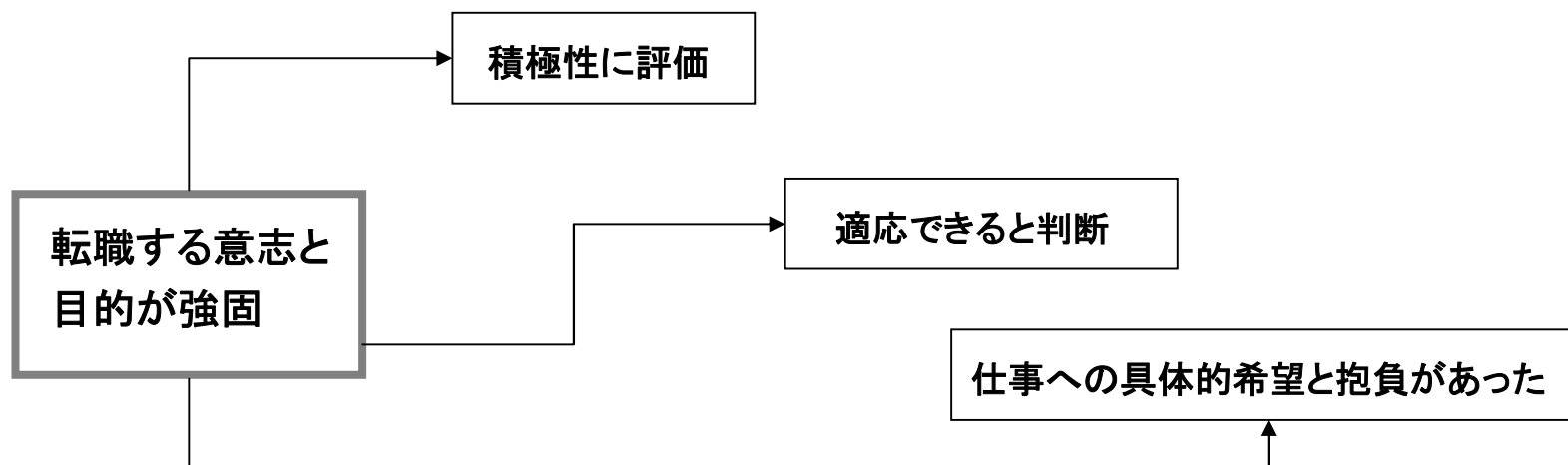
1-3

<p>営業 1 成功!</p>	<p>証券リテール営業、29歳の評価点</p> <p>転職する意志と目的が強固かつ前向き</p> <p>積極性に評価があった。</p>	<p>転職する意志と目的=これは重要です、意志が弱いと選考が進んで内定が出てからの辞退にひと心配があるので進行しません。この理由で転職するのだ!という背景を説明しそれが客観的に受け容れられないとだめ。理想だけ説明する方もいるが、企業は理想につきあえないのでNG</p> <p>意志と目的をしっかり持つ。それを効果的に表現すれば「積極性」につながります。書類上でそれをアピールする機会があります。自己PRも使って若さの特権を前面に出そう。</p>
<p>営業 2 成功!</p>	<p>ディーラー出身。27歳。</p> <p>メーカーでも適応できると判断された</p>	<p>ディーラー(医療分野の流通業者)での経験は+、しかし決定的ではない。</p> <p>医療機器営業に欠かせない「新規開拓」「計画をもった攻めの営業」を発揮していたかーを見られる。この方はその点の評価が高かった。ディーラーでなく他業種の営業でも「新規と攻めの営業」を実践していた方は評価される。</p>
<p>マーケティング1 成功した!</p>	<p>30歳。プロマネ事業企画立ち上げ(ベンチャーで)の経験があった。</p> <p>仕事(プロダクトマーケティング)への具体的希望と抱負があった</p>	<p>医療機器マーケティング求人が多いのがプロマネ=プロダクトマネージャ=製品の性能・仕様・構成、効能効果、経済性すべてを知って、戦略をたて営業支援する仕事。処理能力と責任感が必要。</p> <p>仕事内容を知った上で自身の希望・抱負を語った。内容が具体的なので転職理由がしっかりしていると評価された。</p>

転職成功者
コンピテンシー



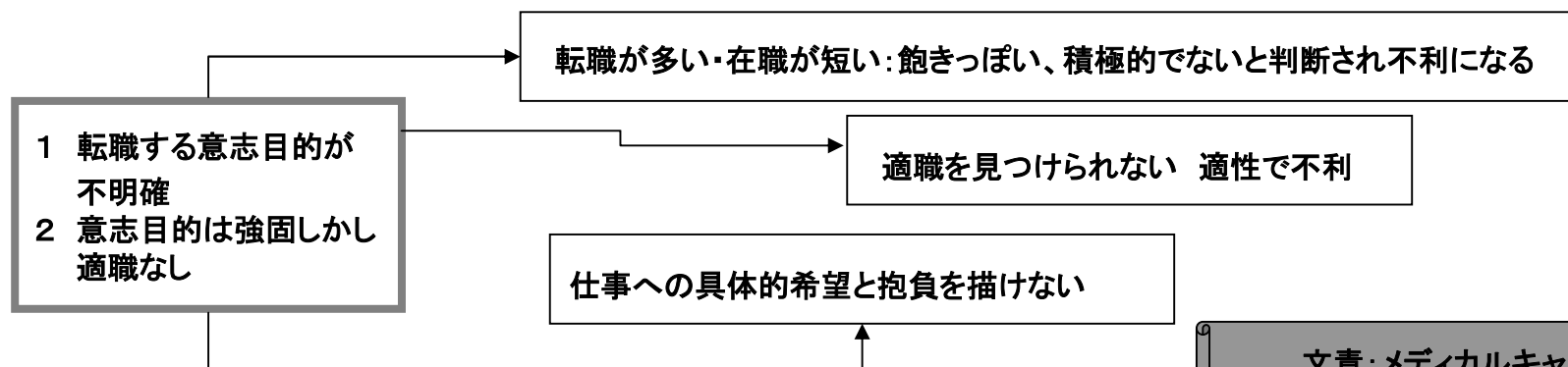
- 医療機器への転職を決める:明確な意志と目的を持つ
- 応募する仕事に積極的に反応し、挑戦する意欲をみせる
- 過去の仕事内容を性格に伝えられる、それが応募する職種と違和がなく、適応性があるとみなされる
- 提示された仕事内容に対して前向きな反応がある。
希望と抱負を語れば尚良い



失敗例の分析(誰にも起こりそう)参考にしよう

1 - 4

営業 3 残念	異業種での営業経験5年、30歳。上場企業もあり経験は豊富、転職歴3回。 転職回数と在職期間	面談して人間性・考え方立派でした。転職回数の3回は決定的なマイナスではない。 在職期間が6月と短く、r 理由を説明できなかった。 何回か相談したのですが6カ月で退職が大手企業だったのが逆に災いしました。若い時期の転職も周到にしなければ・・・
マーケティング2 残念	IT(PCメーカー)でのマーケティング経験、29歳。 プロマネには向いていなかった	MBA、英語力ビジネス上級。感じよい20歳台。面接で失敗。医療機器のプロマネにはITの華やかさは無縁。商品の規模・プログラム予算で比較して華やかなIT業界に未練があったようです。
物流 残念	30歳。電子機器メーカーで倉庫・配送・入出庫など広範な物流経験3年。 しかし在庫プランナーの経験なし	物流職は幅が広い。かつては倉庫管理、配送管理などマテハンが主体、これが物流の基礎ですがアウトソース化している。社員はシステム運用、購買・在庫プロセスの改善(=SCM)中心になってきている。英語力必要。



**成功例
履歴書(若手営業)
1 - 5**

転職の理由、
志望動機、
退社理由は履
歴書で述べる。
これはその1例、

語学能力	英会話	初級	資格・免許	取得年月日	資 格
	読解	初級		年月	普通自動車免許一級
	作文	初級		年月	
	TOEIC			年月	
	TOEFL			年月	

勤務地などの希望 全国転勤可能です。	現職年収及び希望年収 現職 希望 御社規定でお願いします
	扶養家族数 (配偶者を除く) 人
	扶養義務 有 <input type="radio"/> 無 <input checked="" type="radio"/>

**セッション:2
提出する書類の整備:履
歴書と職務経歴書 内容
と書き込み方**

履歴書での注意事項、
職務経歴書の注意点
自己PRなど

志望動機
医療機器メーカーでの営業職は大学時代からの希望していました。卒業後は地元の製薬ディーラーに就業、ルートセールスを中心に営業を経験、また新規開拓営業の見習いも経験しました。より営業力を向上させる目的で証券リテール営業に転職、2年半勤務しました。飛び込み営業から初めて、関心を引く説明など成約にこぎつける作戦を自分なりに考え実績をあげました。今後の営業経験に役立つものと思います。本年1月に退社し、医療機器への転職活動を始めました。
医療機器営業を志望する理由は個人の努力が成果に反映される点に魅力を感じています。競合が激しく、長年の顧客も油断手抜きでひっくり返されることもあるように聞きます。顧客への気配り、さらに新規開拓、息抜きのできない営業スタイルに魅力を感じます。
5年半の営業経験を基礎に先輩同輩から学び力をつけてもらって、拡販に貢献できることを希望いたします。

その他特記事項 (退社理由)
当初のディーラーを退社した理由はより営業努力を必要とする業態で経験したい為でした。リテール営業が力を付けるのに役立つと考えました。
前職の証券会社の退社理由は、入社時点での目標が私なりに成就したためです。円満退社です。
野球を15年続けています。大学では部活動に力を入れ、地区優勝の経験を持ちます。努力をすれば目標の成就が必ずできるという信念をもっています。その気持ちでモチベーションを維持できます。

文責:メディカルキャリア