

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)で転職慣れしていない。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 内容: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 2月6日 面接での注意点 1次面接と2次面接の差、
- 5 2月13日 内定勝ち取り 決定から退社まで。
- 6 2月20日 その他 Q&A

セッション:3

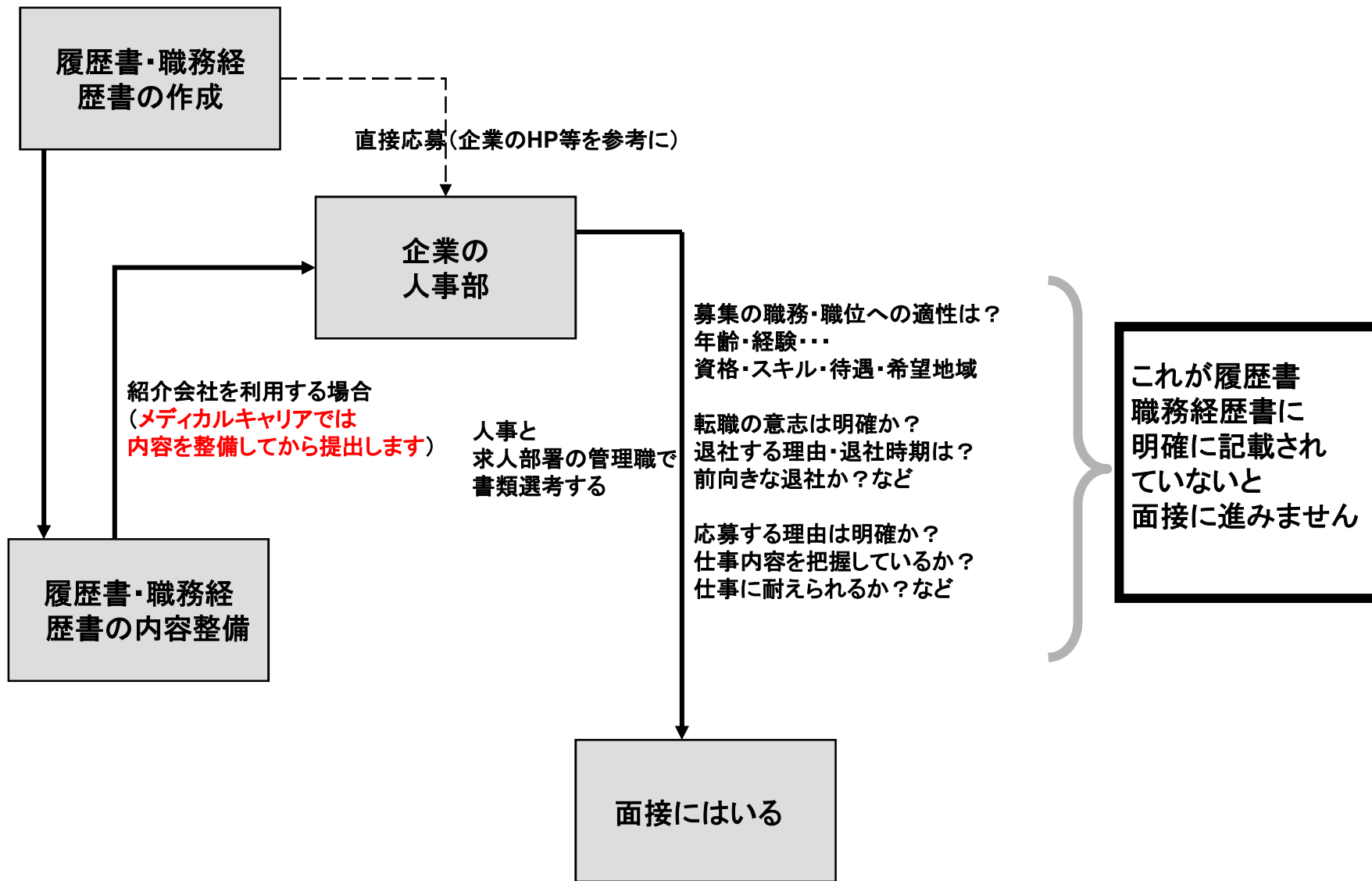
内容:すでに2回のセミナー(セッション:1、セッション:2)で

1. 転職の理由・応募の動機をまとめ、書類にしっかり書き込む
2. 書類を提出して面接待ちに... まで進みました。

次に面接になりました。その進行はどのようになる?このセッション:3を読めば理解できます。

目次

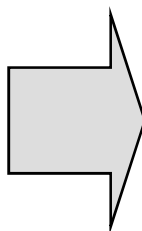
- 3-1 目次(このページ)
- 3-2 面接に進むまでの審査は? 何を確認するのか?
- 3-3 面接で確認される内容はこれだ 履歴書
- 3-4 面接の実際 質問・受け答え 履歴書への質問
- 3-5 面接で確認される内容はこれだ 職務経歴書
- 3-6 面接の実際 質問・受け答え 職務経歴書への質問
- 3-7 まとめ



提出した履歴書はこれ

面接で確認される内容はこれだ！履歴書編

転職を決めた理由
医療機器を志望する理由
求人企業に応募する理由
人間関係・今の(前職)会社に対する気持ちなど



どこに書き込まれているか探そう

志望動機：

医療の現場で使われる貴社製品は常に技術的に最先端と思います。使用するドクターも人命に関わるため、この製品分野では最高の製品を求めていると聞いています。

販売の最先端にいる営業として、製品の善し悪し、従来製品との比較、臨床での効果・価値などを効果的に説明し提案しないと成約に至りません。以前からそのような環境のなかで仕事してみたいと願望していました。医療業界での経験はありませんが今まで商社で培ってきた営業ノウハウをフルに活用し、御社の成長とともに自分の能力も磨きたいと思い、御社の営業職を志望しました。

その他特記事項（転職理由）：

社会人となり入社後4年半の間、XX商社にて数字目標をもって営業活動を行ってきました。具体的には物流業へのシステム導入とアウトソース化、それに伴う人材派遣です。

企業に入り、その企業の持つ要求事項と現状のパフォーマンスの差異を資料にまとめ、提案する仕事です。やりがいがあり、会社内でも業績評価は平均を超えた所がありました。

しかし医療機器業界に転職し、人命に関わる製品を扱う社会性ある仕事に携わりたいと言う以前からの希望を実現すべく転職を決意いたしました。現在27歳です、もし御社にご縁があれば先輩・上司に迷惑をかけないように努力勉強いたします。

現在の上司・人事には慰留を受けましたが、上記志しを理解していただきました。

会社がどこをとりあげ質問するかは次に

面接の実際 : 質問と受け答え 履歴書編

履歴書に記載した内容 (前ページより)

志望動機 :

医療の現場で使われる貴社製品は常に技術的に最先端と思います。使用するドクターも人命に関わるため、この製品分野では最高の製品を求めていると聞いています。

販売の最先端にいる営業として、製品の善し悪し、従来製品との比較、臨床での効果・価値などを効果的に説明し提案しないと成約に至りません。以前からそのような環境のなかで仕事をしてみたいと願望していました。医療業界での経験はありませんが今まで商社で培ってきた営業ノウハウをフルに活用し、御社の成長とともに自分の能力も磨きたいと思い、御社の営業職を志望しました。

その他特記事項 (転職理由) :

社会人となり入社後4年半の間、XX商社にて数字目標をもって営業活動を行ってきました。具体的には物流業へのシステム導入とアウトソース化、それに伴う人材派遣です。

企業に入り、その企業の持つ要求事項と現状のパフォーマンスの差異を資料にまとめ、提案する仕事です。やりがいがあり、会社内でも業績評価は平均を超えた所にありました。

しかし医療機器業界に転職し、人命に関わる製品を扱う社会性ある仕事に携わりたいという以前の希望を実現すべく転職を決意いたしました。現在27歳です、もし御社にご縁があれば先輩・上司に迷惑をかけないよう努力勉強いたします。現在の上司・人事には慰留を受けましたが、上記志しを理解していただきました。

転職を決めた理由・医療機器を志望する理由

ここでは人命・社会性を述べています。理想的・きれい事なのですが、これで通しましょう。面接では「社会性」を自信をもって「てらい無く」堂々と述べます。これに対し、なぜ医療機器営業に社会性があるのか？営業の実際は大変ですよーという突っ込み・圧迫質問が入ることもあります。

医療機器に行けば給与が上がるーという理由は禁句、先に進みません。

現職での仕事内容を具体的に説明し、その仕事を理解し実績を上げていたという簡単な説明も必要。もし今の仕事で実績がないとしたら、何か別の欠点があると勘ぐられます。営業としての基本(アポを取り出向く、挨拶する、お客様の意見を聞く、商品の説明する、コミュニケーションなど)ができていないのでは？となれば医療機器に転職しても無理！と判断されます。

仕事内容の詳細の記述は職務経歴書に。

今の仕事が向いていないーという理由はNGです。

求人企業に応募する理由

「貴社の製品は常に技術的最先端」をあげています。このほかこの企業の人材育成システム、教育研修制度などをとりあげてもよろしいと思います。HPでその企業が人事制度面でどこに注力しているかは分かります。業界に専門のメディカルキャリアで確認できます。気の利いた「企業への応募理由」書くことは決定打ではありませんが相当に強い有効打になります。手抜きないように調べてください。

人間関係・今の(前職)会社に対する気持ちなど

上司・人事には慰留を受けましたー若手が退社するとしたらかならず慰留されます。ここは定番ですが、面接では質問が集中します。

上司とのコミュニケーションは？上司の人間性は？理解されなかったのでは？組織のなかで孤立していなかったか？等々。答えは前向きに、決して悪口は言わない。

主催・文責:メディカルキャリア

提出した職務経歴書はこれ

面接で確認される内容はこれだ！
職務経歴書編

これまでの仕事内容
仕事に対する姿勢・心構えは
仕事での計画性など
コミュニケーション力

XXX産業株式会社(1999年4月～2003年9月)

事業内容: 商社

資本金: 3億円、売上高: 50億円(平成16年度)、従業員数: 250名

1996年4月

XXX産業株式会社 入社、東京支店東京物流センターにて半年間研修
倉庫管理、配送の管理、物流経費のコスト計算を学ぶとともに東京支店の
既存顧客(自動車メーカー、食品メーカー、倉庫会社)への同行セールス
を行う。

1996年10月

福島支店 営業部に配属

XXXXX株式会社等の有力顧客へのルートセールスならびに販路拡大のため
一般顧客への新規開拓の営業活動を行う。

[担当商品] 物流・倉庫運用・配送指示などのアウトソース・消耗品販売
[担当地域] 福島県内全域及び近隣地域
[営業先] 新規開拓30%、既存顧客70%
[年間売上] 新規3件 年間5千万円

XXXX株式会社などへのルート営業ではなく、顧客からの意見を吸い上げ、
新商品の提案(システムの導入からサポートする包括アウトソース)を行い
採用されました。

本社でもこの営業進め方の導入が検討されるなどの成果がありました。

また積極的に新規開拓を行い、飛び込み営業や他部門からの顧客紹介を
進めていくなかで、有力顧客のXXXX株式会社からの紹介をうけ電機会社
や流通会社、食品メーカー等様々な業種に対して積極的に営業活動を行う
ことができました。

新規顧客数が年々着実に増え、目標売上高に対する達成率は每期115%以上
を達成し、社内評価は毎年Aランクを獲得していました。

職務経歴書
どこをとりあげ質問するかは次に

面接の実際 : 質問と受け答え 職務経歴書編

XXX産業株式会社(1999年4月～2003年9月)

事業内容: 商社

資本金: 3億円、売上高: 50億円(平成16年度)、従業員数: 250名

1996年4月

XXX産業株式会社 入社、東京支店東京物流センターにて半年間研修
倉庫管理、配送の管理、物流経費のコスト計算を学ぶとともに東京支店
の既存顧客(自動車メーカー、食品メーカー、倉庫会社)への同行セール
スを行う。

1996年10月

福島支店 営業部に配属

XXXXX株式会社等の有力顧客へのルートセールスならびに販路拡大の
ため一般顧客への新規開拓の営業活動を行う。

[担当商品] 物流・倉庫運用・配送指示などのアウトソース・消耗品販売
[担当地域] 福島県内全域及び近隣地域
[営業先] 新規開拓30%、既存顧客70%
[年間売上] 新規3件 年間5千万円

XXXXX株式会社などへのルート営業ではなく、顧客からの意見を吸い上げ、
新商品の提案(システムの導入からサポートする包括アウトソース)を行い
採用されました。

本社でもこの営業進め方の導入が検討されるなどの成果がありました。

また積極的に新規開拓を行い、飛び込み営業や他部門からの顧客紹介を
進めていくなかで、有力顧客のXXXXX株式会社からの紹介をうけ電機会社
や流通会社、食品メーカー等様々な業種に対して積極的に営業活動を行う
ことができました。

新規顧客数が年々着実に増え、目標売上高に対する達成率は每期115%以上
を達成し、社内評価は毎年Aランクを獲得していました。

これまでの仕事内容

物流のアウトソース提案営業、しっかりと内容(営業の進め方・顧客先)が
書かれています。自身の仕事内容を知っている事がまず一歩。
この部分にはかならず質問が入ります。ルートセールスの進め方、どの時点で
受注が入るのか、報告は、上司からの指示とその実行はなど。

仕事に対する姿勢・心構えは

ルートセールスならびに販路拡大のため一般顧客への新規開拓の営業
活動を行う一とあります。積極姿勢が出ていますね。
この部分にも質問がでます、新規開拓をどのように進めたか? 誰の指示か?
苦勞したエピソードは? 失敗したことは? 成功例は? などなど。
新規開拓という根気いる仕事に対して真剣に取り組んでいたのか、成果が
出たのか等を確認するためです。

仕事での計画性

顧客からの意見を吸い上げ、新商品の提案(システムの導入からサポート
する包括アウトソース)とあります。ヤミクモに動くのではなく、顧客のニーズ
を調べて、需要ありそうな所を提案する一計画的な動きですね。
ここにも質問が来そうです。本当かな? と疑うこともあるので、シビアな質問
が出そうです。
くじけず、タンタンと答えるのがよい。

コミュニケーション力

有力顧客のXXXXX株式会社からの紹介をうけ電機会社や流通会社、食品
メーカー等様々な業種に対して積極的に営業活動一既存の顧客から紹介
されるのは営業として信頼されている証拠。お客さんにもコミュニケーション
力がありそうだと思う。質問は「あなたにとって嫌なお客とは?」「お客
さんと話がこじれた時は?」「失敗したときどのように謝る?」など答えにくい
場合もあります。

第一セッション 3 面接に進む のまとめ

1 提出する書類:

・履歴書・職務経歴書・職種により英文レジュメ

内容は:

・転職理由・医療機器への転職動機
・求人企業応募の理由(履歴書)

2 仕事内容を具体的に記述

・工夫・改善・新規など
・結果・実績・成功例(失敗例もかまわない)
(職務経歴書)

3 面接の進み方

・提出した書類がすべて、それで面接かNGかが判断される。
・多くの場合内容の整備が必要です。

4 質問内容、応答の仕方

・書類内容に沿って質問がでる
・突っ込み・圧迫・答えにくい質問もある

5 質問を想定できる

・想定して答えを用意

ここまでくれば面接は必勝！！