**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

主に抗うつ剤、降圧剤、血液凝固剤のＭＲとして個人医院から総合病院まで幅広く担当し、新薬（抗菌剤）も○年間担当しました。また、販売促進のための合同講演会や各種勉強会の企画・開催も経験しております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：○○○○○

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | 名古屋支店　第二営業所 |
| 【担当エリア】東海市・知多市・大府市・常滑市【担当先】○○市民病院、中小医院・個人開業医約140軒【担当製品】抗うつ剤、降圧剤、血液凝固剤、抗アレルギー剤、抗真菌剤【実績】19xx年度：売上9500万円（対前年110％）　※新人50名中トップ/新人賞を受賞　　　　20xx年度：売上9800万円（対前年115％）　【ポイント】・○○剤の説明会を担当全病院・全科で実施し、月平均○万円から○万円に増加。 |
| 営業所20名/課長以下8名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 岐阜営業所 |
| 【担当エリア】多治見市・土岐市・笠原町・恵那市・中津川市【担当先】県立○○病院、○○総合病院ほか、中小医院・個人開業医【担当製品】抗うつ剤、降圧剤、血液凝固剤、抗アレルギー剤、抗真菌剤【実績】20xx年度：売上9500万円（対前年110％）　　　　　20xx年度：売上9800万円（対前年115％）　※営業所内支店賞を受賞【ポイント】・広域医療に関するシンポジウムの運営補佐を担当・20xx年より販売移管された抗うつ剤○○を、薬剤部・外科・呼吸器科・消化器内科への説明会実施などにより、○○病院にて新規採用となった。 |
| 営業所6名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 名古屋支店　第一営業所 |
| 【担当エリア】名古屋市内南西部（南区、瑞穂区、緑区、天白区）【担当先】県立○○病院（450床）、○○総合病院（340床）、他22軒【担当製品】主に抗うつ剤、降圧剤、血液凝固剤、β遮断薬、抗菌剤【実績】20xx年度：売上9500万円（対前年95％）　　　　　20xx年度：売上1億5500万円（対前年115％）　【ポイント】・担当地域でβ遮断剤の売上が全国平均を大きく下回っていたのを症例研究会によって改善。処方量145％アップに成功。・初の耳鼻科・歯科の合同講演会の実施。双方から評価を得て、研究会の定例化を実現。・○○錠が発売（20xx年xx月）となり、早期採用の為の薬剤部工作として、4病院の講演会を企画し、○○病院では20xx年xx月に○○が採用となった。 |
| 営業所10名/20xx年xx月より主任 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・市場調査からターゲティングを行い、効果的な営業戦略の立案

・新人に教育できるレベルのMR業務スキル（新人3名のOJT担当経験）

・顧客ニーズに合った情報提供・説明会を実施するための事前情報収集能力

・面会効率を上げるためのノウハウ

・販売促進のための、各種勉強会、研究会などのイベント開催ノウハウとプレゼンテーションスキル

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

・MR認定試験合格（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

関係構築が出来ていない顧客を担当した際も、自分の強みであるポジティブさや、打ち解けていただけやすい性格を生かし、顧客の性格・顧客ニーズの把握を心掛けて関係構築に注力し、症例獲得を多数経験してまいりました。また製品ラインナップ、訪問診療所が多岐にわたっていたため、各科への営業を経験することができました。営業所やチーム組織においては、自ら成功例・失敗例の共有化を図り、先輩や同僚への良い刺激になるよう、組織全体への貢献も常に意識して行動をしておりました。

以上