

# 職務経歴書

優秀 営業太

## <要約>

〇〇製薬株式会社において営業部門に所属し、〇年間にわたり医薬品情報の提供業務に携って参りました。

所属部門においては、特に×××製品や\*\*\*\*\*領域での中心的な活動により、新規採用・物量アップを果たしました。また既存品の拡販活動でも■■■■で No 1 になり、大きな成果を上げました。得意先規模別では大学病院や基幹病院を長年担当し、近年は開業医市場も経験しております。

以上の経験により医薬品営業の実務能力と業務知識を習得する事ができましたが、これからも、スキルアップにつとめ、これを活かし会社発展に貢献したいと考えております。

## <職務経歴>

\*\*\*\*年 4月 〇〇製薬株式会社入社

東京支店東京 4 課に配属

### 【MR 業務】

- ◆東京 23 区内の開業医・企業診療所で医薬品の情報提供および特約店管理  
(プライマリーケア領域 3 製品、オンコロジー領域 1 製品、消毒剤 3 製品)
- ◆得意先での販売促進活動の基本業務の習得
- ◆特約店とのタイアップを通じた製品の販売目標管理
- \*チーム対抗コンペで全国ベスト 3 に入り表彰を受けた。

\*\*\*\*年 4月 同社 同〇〇支店▲▲課

### 【MR 業務】

- ◆都内南部の病院（三宿病院、自衛隊中央病院、東京共済病院等）での医師・薬剤師・看護師等の医療従事者への情報提供・製品販売管理
- ◆特約店とのタイアップ活動
- \*チーム対抗コンペでは 2 年連続全国ベスト 3 に入り表彰を受けた。

\*\*\*\*年 10月 同社 \*\*\*\*\*事業部 \*\*\*\*グループ

### 【MR 業務】 主任に昇格 (\*\*\*\*\*年)

- ◆都内の新宿区・渋谷区・世田谷区・目黒区の病院（東京医大等）において  
オンコロジー専任担当者として製品の情報提供および販売促進
- ◆チームリーダーとして所長のサポート
- ◆医師・薬剤部での集団説明会や講演会の企画と実施（年 20～30 回）

◆後輩の指導・育成業務

\*大型新薬\*\*\*\*\*の拡販活動では販売目標を達成した。

\*担当の全病院で\*\*\*\*\*を採用し実績に貢献した。

\*説明会コンクールで○人中○位

## <資格・技能・研修受講歴>

資格	MR資格	(1998年取得)
	普通自動車免許	(1987年取得)
技能	PC操作一般(ワード・エクセル・パワーポイント)を使用しての業務処理	
	TOEIC	790点 英検2級
研修	EM法研修、ナレッジマネジメント研修、チームリーダー研修、 大学病院担当者研修など	

## <セールスポイント>

- ①MR活動全般(特にオンコロジー、クリティカルケア領域)に関して幅広い知識と実務能力を活かせます。
- ②ナレッジマネジメントを活用したチームリーダーとして、チームを活性化し販売目標を達成させます。
- ③顧客へはスピーディーに誠実な対応を行ないます。