

職務経歴書

20xx 年 xx 月 xx 日現在

氏名 〇〇 〇〇

■職務要約

主に抗うつ剤、降圧剤、血液凝固剤の〇〇県・〇〇市エリアのMRとして開業医から基幹病院を担当してまいりました。新薬発売（△△錠）も経験し、市販直後調査の経験も致しました。また抗うつ剤（□□錠）では使用成績調査も経験致しました。

■職務経歴

□19xx 年 xx 月～現在 〇〇製薬株式会社

期間	業務内容
19xx 年 xx 月 ～ 20xx 年 xx 月	<p>〇〇支店△△営業所 〇△課</p> <p>【担当エリア】〇〇市・△△市・□□市・◇◇市</p> <p>【担当先】〇〇市立病院（120 床）、開業医 約 140 軒</p> <p>【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</p> <p>【実績】19xx 年度：目標 9000 万円 販売実績 9000 万円（対前年 110%、目標達成率 100%） ※新人 50 名中 第〇位／新人賞を獲得 20xx 年度：目標 9000 万円 販売実績 9500 万円（対前年 105%、目標達成率 105%）</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・〇〇錠の説明会を担当病院・全科で実施し、月平均〇万円から〇万円に増加。 <p>営業所 20 名/課長以下 8 名</p>
20xx 年 xx 月 ～ 20xx 年 xx 月	<p>〇〇支店〇〇営業所</p> <p>【担当エリア】〇〇〇市・△△市・〇〇町・□□市・◇◇◇市</p> <p>【担当先】県立〇〇病院（270 床）、〇〇病院（200 床）ほか、中小病院、開業医 約 100 軒</p> <p>【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</p> <p>【実績】20xx 年度：目標 9000 万円 販売実績 9500 万円（対前年 110%、目標達成率 105%） 20xx 年度：目標 9500 万円 販売実績 9800 万円（対前年 103%、目標達成率 103%） ※支店長賞を獲得</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療連携に関する研究会の運営補佐を担当 ・20xx 年より販売移管された抗うつ剤〇〇カプセルを、〇〇病院 薬剤部・外科・呼吸器内科・消化器内科へ説明会を実施し新規採用。 <p>営業所 6 名</p>
20xx 年 xx 月 ～ 現在	<p>◇◇支店第一営業所</p> <p>【担当エリア】〇〇市内南西部（〇区、〇〇区、△区、◇区）</p> <p>【担当先】国立〇〇病院（450 床）、〇〇医療センター（340 床）、他 22 軒</p> <p>【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</p> <p>【実績】20xx 年度：目標 9000 万円 販売実績 9500 万円（対前年 110%、目標達成率 105%） 20xx 年度：目標 9000 万円 販売実績 9500 万円（対前年 95%、目標達成率 105%）</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・担当エリア初の耳鼻科・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。 ・〇〇錠が新発売（20xx 年 xx 月）となり、早期採用の為の薬剤部対策として、4 病院の講演会を企画し、国立〇〇病院では 20xx 年 xx 月に新規採用。 <p>営業所 10 名/20xx 年 xx 月より主任</p>

■活かせる経験・知識・技術

- ・ DDD、JSTR など市場情報からターゲティングを行い、効果的な営業戦略案を立て実践すること
- ・ 新人MRの教育実施（新人3名のOJT 担当経験あり）
- ・ 顧客ニーズに合った、情報提供や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行動計画立案と実践
- ・ 適正使用促進のための、説明会、学術講演会、研究会などの企画立案・運営全般

■資格

- ・ 普通自動車免許（19xx 年 xx 月）
- ・ MR 認定証取得（19xx 年 xx 月）

■自己PR

これまで未訪問であった施設や後発医薬品へ切り替えられた施設の担当として、逆風からのスタートも多かったですが、自分の強みであるポジティブさ、打ち解けていただけやすいところを活かし、顧客の性格・ニーズを把握することで、人間関係の構築、症例獲得を多数経験してまいりました。また、製品ラインナップから訪問診療科が多岐にわたり、各科で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、チーム・営業所の先輩方や同僚へ良い刺激を与えること、および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