

職務経歴書

20×年×月×日現在

氏名：××××

株式会社××デンタル・ジャパン

(勤務期間：2020年1月～現在)

事業内容：歯科インプラント製品の製造・販売

本社所在地：東京都××区 従業員数：150名 年間売上高：100億円（20××年度）

◎2020年1月～現在まで営業本部（北関東チーム）に所属

■担当職務

- 歯科医師・歯科衛生士などへの情報提供
- 歯科インプラント製品の適正安全使用の推進
- 既存顧客の訪問、信頼関係の深化、新たなニーズの発掘、新製品の提案
- 新規顧客の開拓、信頼関係の構築、ニーズの発掘、適した商材の提案
- 訪問する診療科：病院歯科、歯科クリニック
- 担当製品：歯科インプラント製品
- 主要担当施設：××市立病院、××市民病院、××赤十字病院、××歯科クリニック、××歯科クリニック、デンタル××クリニック
- 担当エリア：埼玉・栃木・群馬

■個人としての営業実績

- ・2020年度：目標 3500万円、実績 3500万円、目標達成率 100%（営業職 60名中 27位）
- ・2021年度：目標 4500万円、実績 5200万円、目標達成率 115%（営業職 60名中 13位）
- ・2022年度：目標 5000万円、実績 6000万円、目標達成率 120%（営業職 60名中 8位）
- ・2023年度：目標 5500万円、実績 7500万円、目標達成率 136%（営業職 60名中 1位）
- ・2024年度：目標 6000万円、実績 9200万円、目標達成率 153%（営業職 60名中 3位）

■マネジャーとしての営業実績

- ・2023年度：目標 2億円、実績 2億 1000万円、目標達成率 105%（リーダー8名中 5位）
- ・2024年度：目標 2億 2000万円、実績 2億 3000万円、目標達成率 104%（リーダー8名中 2位）

■特記事項

- 2023年度は新製品の販売実績でも営業職 60名中 1位。
- 2023年度にリーダーへと昇進。目下、部下3名のマネジメントに奮闘中。

株式会社××歯科技工所

(勤務期間：2013年4月～2019年12月)

事業内容：歯科技工所

本社所在地：神奈川県××市

従業員数：15名

◎2013年4月～2019年12月まで歯科技工部門に所属

■担当職務

- 歯冠修復業務
- 義歯制作業務
- CAD/CAM 模型スキャン
- 荷物梱包、出荷作業
- 電話対応、クレーム対応
- 材料などの在庫管理
- 後輩の指導・育成

■特記事項

- 2016 年度からは後輩の指導・育成を任せられる。
- 2017 年度に業務改善プロジェクトに参画。残業時間の削減（20%減）に貢献。

■転職理由

- 歯科技工士として幅広く業務に携わってきましたが、ルーチンワークとなることが否めない現状のなかで、歯科技工士としての経験を活かしつつ、主体性を発揮でき、かつ、自身の仕事の成果がダイレクトに給与に反映される環境を求めて、現職の歯科機器メーカーへと転職。

自己 PR

■私は学生時代に卓球で主体性を育みました！

私は中学・高校時代に、卓球部に所属しておりましたが、練習を重ねても中々良い結果を残すことができず、悔しい思いをしていました。そのような状況下で、私は主体的に、自分の技術を見直し、毎日小さな目標をひとつ立てて、それを達成するまで粘り強く練習に励みました。その結果、県大会出場という大きな目標を達成することができました。私が卓球で育んだこの主体性は、私の人格そのものであり、現職の歯科機器営業職でも大いに活かされています。

■主体的な働き方を求めて、歯科技工士から歯科機器営業職に転身！

学卒後は歯科技工士として歯科技工所に入社し、上司から指示されたルーチンワークを忠実にこなしてきましたが、業務改善プロジェクトに参加したのを契機に、入社以降の自身の受動的な働き方に徐々に疑問を抱くようになりました。上司からの指示待ちではない、主体的な働き方に目覚めて、いまの歯科機器営業職へと転身しています。

■歯科領域の豊富な経験でお客様との信頼関係を構築します！

歯科技工士としての幅広い経験は私の貴重な財産となっており、現在勤めている歯科機器メーカーでの営業業務でも大いに役立っております。歯科技工士という専門職で培ってきた目線で、それぞれの病院歯科、歯科クリニックが抱える問題や課題を的確に理解できますし、それがお客様との信頼関係構築に繋がっています。

■歯科機器営業職として更なる年収アップにチャレンジ中！

歯科技工所では業務改善プロジェクトなどで成果を出しても、それが給与に反映されることはありませんでした。むしろダラダラ残業している方が残業代を多く稼ぐという不合理な面もあり、私は自身の仕事の成果が給与に反映される環境を求めて、現職の歯科機器メーカーへと転職しています。今後も自身の歯科技工士としての経験を自身の営業活動の中で活かして、ますます自社の売上拡大に貢献することにより、更なる年収アップを実現させたいと考えています。