

職務経歴書

20×年×月×日現在

氏名：××××

株式会社××メディカル・ジャパン

(勤務期間：2018年1月～現在)

事業内容：不整脈関連製品の製造・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）

◎2018年1月～現在までクリニカルスペシャリスト部門に所属

■担当職務

- 不整脈診断・治療製品のクリニカルスペシャリスト業務全般
- 担当製品：EPカテーテル、アブレーションカテーテル、心臓ペースメーカーなど
- 学会・展示会での臨床面からの製品説明
- 自社営業マンに同行したうえでの臨床面からの営業サポート
- 顧客向け製品トレーニング、テクニカルサポート、手術立会い
- 国内臨床情報の収集、海外親会社へのフィードバック
- 現在の職位：リーダー（部下2名）

■特記事項

- 営業マンからの質問には翌日までの回答を厳守し、彼らが動きやすいよう努力しています。
- 2019年度に導入された新製品では、営業マンと共に全国を飛び回り、売上目標達成に貢献。
- 2020年度にはリーダーへと昇進。目下、部下2名のマネジメントに奮闘中。

××大学医学部附属病院

(勤務期間：2011年4月～2017年12月)

事業内容：医療機関

本社所在地：神奈川県××市

病床数：700床

◎2011年4月～2017年12月まで臨床工学科に所属

■担当職務

- 心臓ペースメーカー植込み補助、プログラム設定
- 心臓ペースメーカー外来業務
- 心臓ペースメーカー遠隔モニタリングシステムの設定・管理
- アブレーション治療時の機器操作（不整脈解析装置、3D-Mapping装置、焼灼装置など）
- 心臓血管外科手術における人工心肺業務、自己血回収業務
- 冠動脈バイパス術、心臓弁置換術対応
- PCPS、IABPの導入・管理、トラブル対応
- インターベンション治療における物品出し、FFR、iFR、IVUSの操作・測定
- 脳外科・整形外科手術における術中神経モニタリングシステムの操作・測定
- 人工透析業務、透析患者ケア（穿刺、バイタルチェック）、回路組立、プライミング
- 院内の医療機器の保守・管理（人工心肺装置、補助循環装置、人工呼吸器、人工透析装置など）
- 院内勉強会の企画・実施

■特記事項

- 心臓ペースメーカー業務におけるマニュアル作成を担当。
- 2015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。
- 2015年度に心臓ペースメーカー遠隔モニタリングシステムの導入プロジェクトリーダー就任。
- 2016年、2017年に日本臨床工学会にて学会発表。

■ 転職理由

- 豊富な臨床経験を活かしつつ、主体性を発揮でき、かつ、自身の仕事の成果が給与に反映される環境を求めて、現職の医療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、現職のクリニカルスペシャリスト業務でも大いに活かされています。

■ 主体的な働き方を求めて、臨床工学技士からクリニカルスペシャリストに転身！

学卒後は臨床工学技士として病院に入職し、医師や上司から指示された職務を忠実にこなしてきましたが、院内での業務改善プロジェクトに参加したのを契機に、病院入職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。そんな折、心臓ペースメーカー遠隔モニタリングシステムの導入プロジェクトリーダーに就任、システムの導入・稼働に貢献。医師や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、クリニカルスペシャリストへと転身しています。

■ 豊富な臨床経験でお客様との信頼関係を構築します！

前職・大学附属病院での、特に不整脈領域における豊富な臨床経験は私の貴重な財産となっており、現在のクリニカルスペシャリスト業務でも大いに役立っております。当該医療機器の正しい使い方を的確に説明できることはもちろんですが、臨床現場で働く医師・看護師・臨床工学技士などの医療従事者の目線で、それぞれの臨床現場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。

■ クリニカルスペシャリストとして売上拡大に貢献します！

病院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、現職の医療機器メーカーへと転職しています。今後もこれまで培ってきた豊富な臨床経験を活かしつつ、クリニカルスペシャリストとして営業職をさらに効率よくサポートすることにより、ますます自社の売上拡大に貢献したいと考えています。