

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：麻酔、ICU、脳外、外科、産婦人科、整形外科等で使用されるクリティカルケア関連用品、外科関連製品、整形外科関連製品などの輸入販売

本社所在地：東京都××区 従業員数：500名 年間売上高：150億円（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

- クリティカルケア製品のクリニカルスペシャリスト業務全般
- 担当製品：成人用人工呼吸器、新生児用人工呼吸器など
- 説明会、研究会での講師（機器使用に関する臨床面からの説明）
- 説明会、研究会で使用するプログラムの作成・改訂
- 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
- 自社営業マンへのトレーニングの企画・実行
- 営業サポートに必要な臨床データの収集・分析
- 機器導入等に際しての医療従事者へのサポート、トレーニングの実施
- 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。

株式会社××総合病院

(勤務期間：2012年4月～2017年12月)

事業内容：医療機関

本社所在地：東京都××区

病床数：1000床

◎2012年4月～2017年12月まで看護部（集中治療室）に所属

■担当職務

- 集中治療室での看護業務全般
- 重傷、集中治療、持続的な観察が必要な患者のケア
- 院内急変患者の受入れ
- 静脈注射、筋肉注射、皮下注射、皮内注射、採血
- バイタル測定、12誘導、モニター管理、医師の指示受け、吸引、酸素管理
- 人工呼吸器の管理、人工心臓急変時の対応、死後の処置施行
- 後輩指導

■特記事項

- 2015年度からは後輩の指導・育成を任せられる。
- 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。
- 2016年度にはリーダーへと昇進。部下5名のマネジメントにも取り組む。
- 2016年度に分院開設プロジェクトに参画。分院のスムーズな開設・稼働に貢献（院長賞）。

■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、看護師からクリニカルスペシャリストに転身！

学卒後は看護師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、分院が開設されることになり、看護師代表としてプロジェクトに参画、分院のスムーズな開設・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！

病院の集中治療室での勤務はハードワークではありましたが、先輩にも恵まれ、4年目には後輩の指導・育成を任されるまでになりました。これら看護師としての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。臨床現場で働く医師・看護師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。