

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：2020年1月～現在)

事業内容：整形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

- 医師・看護師・臨床工学技士など医療従事者への情報提供
- 整形外科手術への立会い、整形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：整形外科
- 担当製品：人工関節、トラウマ製品、スパイン製品など
- 主要担当施設：××市立病院、××市民病院、××赤十字病院、××社会保険病院、××県立××病院、××県立××病院、××県立××病院等
- 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年度はスパイン製品の症例実績でも営業職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。

××大学医学部附属病院

(勤務期間：2013年4月～2019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

◎2013年4月～2019年12月までリハビリテーション部門に所属

■担当職務

- 入院患者様、外来患者様への各種理学療法の提供
- 関節可動域訓練、除痛、筋力訓練、歩行訓練、日常生活動作訓練など
- リハビリテーション実施計画書の作成、報告
- 患者様やご家族様への退院後のリハビリ指導、ご自宅改修のご提案
- 医師・看護師・薬剤師との連携
- 臨床実習生の指導（年間5～10人程度）
- 担当疾患：主に大腿骨骨折、脊椎疾患、運動器疾患、神経疾患など

■特記事項

- 2017年度からは臨床実習生の指導・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。
- 2018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

- 理学療法士としてリハビリテーション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、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ダイレクトに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、現職の医療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、理学療法士から医療機器営業職に転身！

学卒後は理学療法士として病院に入職し、医師や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、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、理学療法士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、いまの医療機器営業職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・大学附属病院でのリハビリテーションに関する幅広い臨床経験は私の貴重な財産となっており、現在勤めている医療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。臨床現場で働く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。

■医療機器営業職として更なる年収アップにチャレンジ中！

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。今後も自身の臨床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。