

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：聴覚検査機器の製造・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～現在まで営業本部（北関東チーム）に所属

■担当職務

- 医師・臨床検査技師・言語聴覚士など医療従事者への情報提供
- 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：耳鼻咽喉科、頭頸部外科、リハビリテーション科
- 担当製品：オージオメータ、インピーダンスオージオメータなど各種聴覚検査機器
- 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

- ・2018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）
- ・2019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）
- ・2020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）
- ・2021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）
- ・2022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

- ・2021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）
- ・2022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

- 2021年度はオージオメータの販売台数でも営業職 60名中 1位。
- 2021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：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月まで耳鼻咽喉科・頭頸部外科の外来部門に所属

■担当職務

- 人工内耳装用患者への聴覚機能検査、人工内耳管理・装用指導
- 小児難聴児への聴覚機能検査、構音検査、言語発達検査、補聴器装用指導
- 成人補聴器適応患者への補聴器管理・装用指導
- その他、聴覚障害のある入院患者へのリハビリテーション業務も一部兼務
- 摂食機能訓練、食事介助、介護食品等に関する家族指導など
- 各種検査手順書の作成・整備
- 臨床実習生の指導（年間 5～10人程度）
- 学会発表

■特記事項

- 2015年度からは臨床実習生の指導・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

- 言語聴覚士として聴覚機能検査など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、言語聴覚士から医療機器営業職に転身！

学卒後は言語聴覚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、言語聴覚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、聴覚障害者への聴覚機能検査から入院患者へのリハビリテーション業務までの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。臨床現場で働く医師・言語聴覚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。

■医療機器営業職で年収1000万円という夢を実現させます！

私は先々の大きな目標として「年収1000万円」を稼ぎたいと考えています。その理由として、子供の頃から私の両親は、大切な休日をアルバイトに充てるなどして、私の大学の学費などを工面してくれました。私はそんな両親を尊敬しており、両親のようになりたいと考えています。ただ、病院で言語聴覚士として勤務する限り、この目標には到達できないとも考えていました。「年収1000万円」という目標の実現に向けて、今後も医療機器営業職で邁進します。