

ご推薦状

20●●年●月●日 (●)

◎推薦者

医療機器メーカー専門の転職エージェント
ライプニツ・リサーチ
担当：●●●●●
電話：03-6206-●●●●●

お世話様でございます。
医療機器の営業職候補として、●●●●様をご推薦させていただきます。
以下、弊社のほうで事前に実施したインタビューの記録となります。
ご選考のご参考にして頂ければ幸いです。

■候補者氏名(年齢)

●●●●様 (35歳)

■応募ポジション

医療機器の営業職

■退職理由・転職動機

《●●●●東京販売》 休みが月5~6回程度で、また、その休みの日も前日でないといけない就業環境の中で、もう少しプライベートも充実させたいと考えて、現職に転職。
《●●●●●●●●》 ●●●●本社の計測機器商社であり、関東ではあまり知名度のない企業様であることが背景にあるようですが、厳しい営業環境の中で社員が定着しないそうです。5000万円以上の高額機器を売ることもあることから、本来は顧客との長期にわたる信頼関係構築が重要となるはずですが、社員の退職に伴い担当替えが度々行われるため、顧客との信頼関係構築が行いづらく、腰を据えて落ち着いて職務に専念できる環境を求めて、転職活動を開始されました。

■職務遂行能力・実績

現職では全社で80名ほどの営業職がいるようですが、上位10位以内には入るそうで、いま所属している●●●●営業所でも5名中1位という高い営業成績を挙げているようです。

■お人柄・人物像

現職では8割方が商社(ディーラー)としての動きをしますが、残り2割がメーカーとしての特注品対応の動きをしているらしく、●●●●様はそのメーカー機能を利用して、お客様の「こんな治具を作ってくれないか」というリクエストにも木目細かく対応することにより、さらに関係を強化していくという、そんなメーカー営業の動きができる人材です。また、そんな動きの営業が得意ですし、好きなのだそうです。貴社の営業職として高い適性を感じます。

■現職年収

550万円

■希望年収

出来れば現職以上

■希望勤務地

東京及び近郊 ※持家

■家族構成

奥様、お子様2名(3歳、1歳)

■他社併願状況

6社で第一次面接中。5/7(月)の週に第二次面接2社。

その他、ご不明な点がございましたら、ご遠慮なくお問い合わせをお願いできれば幸いです。

医療機器メーカー専門の転職エージェント
Leibniz Research