

# 職務経歴書

平成26年 xx 月 xx 日

XXXXXX

## 職務要約と今後の取組

大学卒業後、医療に係わる仕事がしたく、いち早く xxx として就職し、xxxx 製剤・降圧薬の拡販促進に取り組みました。株式会社 xxxxx で 5 年 4 ヶ月、xxxxx 工業で 7 年 4 ヶ月と一貫して xx 分画製剤を多くの医療機関(病院、医院、クリニック)において医師、先生の評価をいただき、患者様の為に役立つことを遣り甲斐に取り組んで参りました。

今後とも xxx 分画製剤を必要とされている患者様に対して、適正使用して頂けるように、各医療機関の医師に対して、この分野に精通した xx として活動していきたいと思っております。医師に対して定期的的確な情報提供をし、信頼関係を深めたいと思っております。結果として売上げ目標の必達を重視してまいります。さらに会社の方針を確認しながら、真の xxx として、会社や社会に貢献していきたいと思っております。

## <職 歴>

### 株式会社

19xx 年 4 月 ~ 20xx 年 8 月 (5 年 4 ヶ月)

会社概要: 1950 年 11 月に [ ] として設立され、1964 年に株式会社 [ ] に商号を変更。xxxx 剤のトップメーカー

#### 事業内容:

所属部署: xxxx 支店 xxxx 営業所

職務内容: xxx として担当製品(xxx 分画製剤・降圧薬)の拡販促進

担当エリア: 北巨摩郡、韮崎市、甲府市、塩山市、大月市、上野原市

担当病院: 国立 xxx 病院、xxx 共立病院、xxx 病院、西 xxx 病院

#### <競合他社への取組>

当時、国立 xx 病院では、ヴェノグロブリン-IH とポリグロビンN の両剤が使われていました。そこで自社のヴェノグロブリン-IH の使用量を増やす事に注力致しました。競合であった xxxxx の MR の担当交代直後を好機と考え、当時のリーダーに相談したところ「とにかく、xxxx の MR よりも訪問して顔を覚えてもらえば必ず状況は好転する」というアドバイスで医局訪問頻度を上げました。その結果、主要担当医より「ヴェノグロブリン-IH を使うことにしたよ、よい薬だ」との一言を頂、それを機に xxx 病院では他の医師も使用を増やし、その地位を確立しました。

### 所

20xx 年 9 月 ~ 20xx 年 2 月 (4 年 6 ヶ月)

事業内容: 自営業として塾開設

学習塾の開設は、以前から教育の大切さを感じており、自分自身で取り組んでみたいとの気持ちで 4 年半経営、

運営を行いました。全て一から自分自信で行う経験と人を指導する大変さと喜びを学びました。大変貴重な経験とはなりましたが、過当競争の中、経営の難しさと個人事業の限界も感じ、私の本業ともいえるMR職に戻る判断をいたしました。医療・MRの世界しか知らなかった私にとっては、視野を広げる大変良い経験になりました。

■■■■工業株式会社 (■■■■)

20xx年xx月～現在

**会社概要:** 1918(大正7)年創業の医療用医薬品のxxxxxメーカー。2012年にxxx製薬と合併して共に日本のxxxxxグループのジェネリック部門を牽引する

**事業内容:**

**所属部署:** xxxx支店東京第一営業所

**職務内容:** MRとして担当製品(xxx分画製剤・降圧薬)の拡販促進

**職位:** 2010年4月、xx県のエリアマネージャー

2011年4月、xx第一営業所のエリアマネージャー

2012年4月、xxx製薬株式会社xxx区全域担当

**担当エリア:** 1)足立区・葛飾区・江戸川区 2)千葉県全域 3)○○○

**仕事への取組:**

**<計画的な行動>**

当初3区を担当していたので、全ての医療機関を訪問する事はできませんでしたが、広いエリアを効率的に活動する為に、1か月間の訪問予定表を作成して計画的に活動する事を学びました。

**<部下の指導>**

xxx県全体をエリア員と同行して指導しておりました。2011年4月、東京第一営業所のエリアマネージャーとなり、担当無しで、23区の東側半分をエリア員と同行して指導しておりました。

東京第一営業所の中で、年齢的に、中堅社員が少なかった状況でしたので、若手社員に対して指導をする機会が多くありました。支店長・所長からも、自分の数字達成と同時に、若手の育成に注力するように指示がありました。上司からは、「常に、営業所内のバランスを見ながら、補助して欲しい。」と言われておりました。基本的には、若手社員の質問・悩み相談を電話で受けておりました。又、必要な場合は、実際に面談して相談に乗るケースも多々ありました。可能な限り、若手社員の立場になった気持ちで、分かりやすくアドバイスする事を心掛けておりました。又、若手社員の見本となる必要もありましたので、目的意識を持ったMR活動を心掛けました。

**<売上げ目標達成>**

2012年4月以降、毎年6月と12月に発売しているxxx品の売り上げに関しては、目標数字を達成しております。達成方法と致しましては、年間30回以上の説明会実施により、新規採用の拡大

院内処方の開業医と面談して、院内採用して頂く。具体的には、xxx眼科クリニックで、追補品を院内採用し

て頂いておりました。xxxxxにあるアリオ xxxx 内にある為に、様々な患者さんが来る上に、院長先生が元々は、整形外科ということもあり、眼科以外の薬も採用して頂きました。

病院におきましては、特にDPC病院で説明会を実施して採用して頂く事により新規採用して頂きました。追補品発売時の目標数字に関しては、上記に方法だけでは不足する可能性があるため、チェーン調剤薬局の本部推奨メーカーにして頂き、全店舗において本部在庫から納入して頂く事に注力しました。

このような方法により、追補品目標数字を達成しておりました。具体的には、東洋 xxxx 薬局というチェーン調剤薬局の本部で、追補品発売時に、推奨品目に入れて頂き全店舗(42 店舗)に納入して頂いておりました。目標数字に関しては、追補品新規採用活動を中心に目標に関して、数字に対して強い達成意欲を持ちながら活動して、最後まで、諦めない事を心掛けました。

●20xx 年 6 月追補実績

【20xx 年 6 月～20xx 月 12 月の目標】に対して、達成率 124%で目標達成致しました。

●20xx 年 12 月追補実績

【20xx 年 12 月～20xx 月 6 月の目標】に対して、達成率 110%で目標達成致しました。

以上