

職務経歴書

医療 与兵衛

19〇〇年〇月 ～ 20〇〇年〇月

株式会社〇〇〇〇 （資本金 1 億 5 千万円 従業員 1200 名）

主な業態：生命維持装置、体内インプラント製品等の医療用機械の製造、輸入販売業

19××年～19××年 第3営業部配属

新人研修終了後、第3営業部傘下、自動分析装置プロジェクトチームに配属。

関東圏内主要基幹病院のドクター、技師、看護師への訪宣、学術情報提供、新規開拓、メンテナンスなど。

19××年～20××年 第一営業部配属

・PTCAバルーンカテをはじめとする循環器内科関連製品の医療機関に対する提案型営業ならびに教育指導を行う。

・主な担当エリア：東京都城南地区(品川区、港区他)、茨城県

・主な担当施設：〇大学本院、〇大学病院、〇〇病院、〇医科大学、〇〇協同病院、〇〇メディカルセンター病院他約 200 施設

<実績>

199×年度：目標台数 5 台 実績 7 台 目標達成率 140% （特販部の為通常とは異なる実績）

	目標金額	売上実績	達成率	順位
199×年	8200 万	8850 万	108%(全体 90%)	3 位(150 名中)
200×年	9500 万	11000 万	115%(全体 85%)	2 位(140 名中)
200×年	15000 万	16500 万	110%(全体 84%)	1 位(130 名中)

<主な取組>

・各医局でのワークショップを頻繁に開く一方で若手 Dr. を対象にした研究会を立上げ、中長期を見越した Dr. の早期囲い込みを実施。結果

・〇〇大学病院にて医局全体のスキルアップの為、県外有力施設の OPE 見学システムを提案導入する。見学先施設の手技を同医局に持ち帰って頂くことで競合製品への流出を未然に防止することに成功。

・社内重点施設にて臨床工学技士とともに新製品の共同研究を行い同年の臨床工学技士会にて発表される。この波及効果により担当地区は同消耗品売上高で東京を抜いて全国 NO.1 となる。

<特記事項>

- 19××年～20××年にかけて3年連続実績全国トップ3(130名中)に入り品目別でも各種表彰を多数受ける。
- ××年度、重点品目販売キャンペーンにおいて納入業者に対する情報収集への奨励制度を働くことで収集した情報を元に個別病院政策を打ち、社史初の販売達成率3000%越えを記録。
- 98～00年の実績が評価され英国大手メーカーのディストリビューターミーティングに日本代表として選出される。
- 4年間を通じ海外サプライヤー来日時の国内主要 Dr.へのアテンドに営業部員として同行を依頼される
- 4年間を通じ上記担当地区におけるオピニオンリーダーの Dr.、Co-medical との親交を深める。