

職務経歴書

20xx年y月z日

氏名：A・ヒューマン

■職務要約

20xx年3月〇〇大学薬学部卒業後、△△製薬株式会社に入社。3ヵ月間の研修後、東日本営業部東京支店、病院担当のMRとして配属。港区、中央区の200床以上の病院を5軒担当。循環器を中心に呼吸器、アレルギーなどのプライマリー領域の薬剤を担当し現在に至る。

■職務詳細

△△製薬株式会社 20xx年4月～現在在職中

事業内容：医薬品の開発、輸入、製造、販売

資本金：50億円 売上高：2500億円（20xx年度）

従業員数：3000名 東証一部上場

20xx年4月～7月：新人研修、製品研修、MR認定資格対策

20xx年8月～現在

【営業所・支店等】東日本営業部東京支店港区営業所

【担当地域】港区、品川区

【担当顧客】〇〇都立病院（500床）、〇〇大学病院（500床）、〇〇病院（400床）、
〇〇病院（250床）、〇〇病院（300床）

【取扱製品】循環器領域（〇〇、△△、□□等）、呼吸器領域（〇〇、△△等）

【主な実績】（単位：千）

	計画	実績	達成率	対前年比
20xx年度	80,000	85,000	106%	100%
20xx年度	87,000	89,000	102%	104%
20xx年度	90,000	92,000	102%	103%

【成功事例】

〇〇病院にて循環器用薬〇〇を月間500錠から5000錠へ増量に成功。

院内シェア60%を獲得し、これを機に第一内科医師との関係構築が深まり、その他△△の処方にも波及効果を及ぼし増量に成功。

【ポイント】

- ・医師は〇〇の効果は他剤と同じといった印象を持っていた。印象をつけるため第一内科全ての医師に毎回処方確認することでMR＝企業＝製剤のイメージを植え付けた。
- ・説明会の企画を提案。説明会の打ち合わせで通常の訪問時間以外の面談が可能となり、通常の面談時間と合わせ多く時間をとることができ、関係構築を早めた。
- ・全国講演会への参加依頼を行い、Dr to Drで効果、メリットの刷り込みを行った。

〇〇病院の過去3年間実績及びシェア推移（単位：千）

	計画	実績	達成率	シェア
20xx 年度	6,000	6,500	108%	40%
20xx 年度	8,000	8,200	102%	50%
20xx 年度	9,000	9,750	108%	60%

【表彰】

〇〇製剤で全国病院担当者1位/500名中

■学歴

〇〇大学 薬学部 （20xx年3月卒業）

■保有資格

- ・普通自動車免許（ 年 月取得）
- ・MR 認定資格（ 年 月取得）
- ・薬剤師資格（ 年 月取得）

■PC スキル

Excel, Word, Power Point

■語学

英語：読・書（中）、会話（初～中）

※現在、英会話スクール通学中（語学力アップに向けて学習継続中です）

■自己PR

1. 〇〇領域や□□□領域における豊富な学術知識、経験
2. KOL 攻略・アドボケイター育成スキル
3. 『効率』『スピード』『正確さ』を重んじた仕事に対する姿勢と熱意
4. エリアマネジメント能力
5. 社内、社外に対してのコミュニケーションスキルに自信

以上