

職務経歴書

20xx年y月z日現在
氏名:A・ヒューマン

職務概要

新卒で〇〇資材の総合商社〇〇株式会社に入社。大手工事会社を対象に〇〇資材の営業活動に3年間従事。工事会社が請け負うオフィスビル、商業施設、病院等の新築工事案件に対して自社の〇〇資材を提案したり、現場へ直接訪問しニーズを探りながら新しい商品の提案営業を行って参りました。

職務詳細

〇〇株式会社 (20xx年4月～現在在職中)

事業内容： 電気設備、空調設備等の〇〇資材の販売、電気工事の設計等
資本金： 5000万円 売上高： 15000万円 (2013年度)
従業員数： 800名 東証一部上場

20xx年4月～現在

【営業所・支店等】東京本社 港支店

【担当地域】品川区、港区

【担当顧客】〇〇会社、▲▲会社、○▲会社、その他約50軒

【営業スタイル】新規開拓法人営業及び既存顧客の深耕営業

【取り扱い製品】〇〇機器、〇〇器具、〇〇設備等

【主な実績】

(単位:千)

	計画	実績	達成率	対前年比
20xx年度	60,000	65,000	108%	110%
20xx年度	65,000	64,000	98%	98%
20xx年度	66,000	68,000	103%	106%

【成功事例】

20xx年〇〇化学株式会社新プラント建設工事にて購買のキーマンとの情報交換を密にとり、競合の情報収集に成功。自社との比較で不利な点が多数あったため、再度活動方法の見直しを行い、プレゼンテーションの場を設けていただき、商品のメリット、デメリット、当社を利用するメリットなどを説明し、粘り強く活動した結果、3千万円の受注に成功。

【工夫点・ポイント】

- ・キーマンに蜜に接することで顧客のニーズを引き出すことに成功。購入に結び付かない点を究明。
- ・顧客のニーズに合ったプレゼンテーションを行うため、資料を再度見直し、新規作成、差し替え、また全ての内容を飽きさせないようスライドに次の表題を入れるなどの工夫を行い説明会開催。
- ・情報収集を綿密に行ったことで顧客が望んでいる点について視点を変え適切な準備を行い提案できたことが受注に繋がった。

【表彰・昇格等】

- ・20xx年3月 新人賞受賞 (1位/30人中)

【自己PR】

・自身の強みやこれまでの経験のどんな点がMRとして活かしていけるのか、またどのようなMRを目指しているのかなどについてご記入いただけましたら結構です。
メディカル業界への思いなどもご記入いただければと思います。