

職務経歴書

●●●●年●月●日現在

氏名：●●●●●

■ 職務要約

日本外国語専門学校・総合英語科卒業後、●●●●株式会社へ就職し約5年間、主に●●●●へ向けて、リサーチを元にしたコンサルティング営業、新規開拓営業の経験を積みました。その他英語力を活かし、アメリカ本社やグループ企業であるドイツのメーカーとのやりとりや、イベント企画・運営に携わりました。

■ 経験分野

リサーチ、営業(コンサルティング・新規開拓)、イベント企画・運営等

■ 職務経歴

●●●●株式会社

【事業内容：●●●●

資本金：●●●●万円、従業員数：●●●●名、拠点数：●箇所】

| 就業期間 | 所属・ポジション | 業務内容 | | | | | | | |
|-------------------------------------|---|---------|--|----|----------|------|-------|------|---|
| | | タイトル | 業務内容詳細 | | | | | | |
| 2009年4月 2013年11月 (4年8ヶ月) | 営業 | | <医療機器・材料の販売> <table border="1"> <tr> <td>対象</td> <td>販売店/歯科医師</td> </tr> <tr> <td>担当地域</td> <td>関東エリア</td> </tr> <tr> <td>担当軒数</td> <td>販売店:約10店舗 歯科医院:約300軒 歯科医師会:担当エリア内</td> </tr> </table> | 対象 | 販売店/歯科医師 | 担当地域 | 関東エリア | 担当軒数 | 販売店:約10店舗 歯科医院:約300軒 歯科医師会:担当エリア内 |
| | | 対象 | 販売店/歯科医師 | | | | | | |
| | | 担当地域 | 関東エリア | | | | | | |
| | | 担当軒数 | 販売店:約10店舗 歯科医院:約300軒 歯科医師会:担当エリア内 | | | | | | |
| リサーチ | <顧客リサーチ> ・既存顧客の中から問題があって取引が休止されている顧客の原因を追究 ・顧客情報のリサーチ(ブログ、HP等の把握) ・過去の購入履歴の分析 ・歯科医師の個人情報内の社内リサーチ <業界リサーチ> ・歯科業界誌、歯科新聞からの情報収集 ・他社製品と自社製品の比較、分析 ・現場の歯科医師からの情報収集(治療方法、トレンド、経営方針、ビジョン等) | | | | | | | | |
| コンサルティング営業/新規開拓営業 | ・現状のヒアリング ・問題点の抽出 ・解決策の提案 ・デモンストレーション(模型を使って説明) ・サンプル提供、進捗管理 ・顧客とのコミュニケーション | | | | | | | | |
| イベント企画/運営 | ・イベントの目的の共有(歯科材料販売店、歯科医師会、歯科医院勉強会等) ・スケジュールリング、仕事の割り振り ・進捗管理、調整 ・当日の運営 ・担当エリア毎のクロージング | | | | | | | | |
| | 営業企画 | ブランディング | ・本社からの販促ツールを日本向けにカスタ | | | | | | |

| | | | |
|--|--|------------------|--|
| | | <p>営業育成、サポート</p> | <p>マイズ(パワーポイント、PDF)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カタログの画像データを元に日本向けに製品カタログの作成 ・グループ企業(アメリカ、ドイツ、イスラエル)のマーケティング担当者との渉外 ・翻訳 <p>・営業に向けて製品の情報発信</p> <p>・営業向け製品勉強会の企画～実施</p> <p>・営業や顧客から依頼された問い合わせの回答</p> |
|--|--|------------------|--|

【退職理由: 歯科業界という特殊な業界で経験を積んできましたが、今後は勤務場所をアジアに移し、幅広い年齢層がターゲットの業界を見てみたいと考え退社しました。】

■ 仕事に活かせる強み

< 学生時代のアルバイト歴～好奇心からのリサーチ力 >

一流ホテルのサービス美学を知りたくて、世界的にブランディングされているグランドハイアット東京、マンダリンオリエンタル東京にて約1年間ホスピタリティ関連業務に携わりました。ファーストフードの実態を知りたくて、ケンタッキー・フライド・チキンにて1年半、接客、調理等の業務に携わりました。どんな仕事をしていても、なぜ喜ばれるのか？なぜ続けているのか？など、自分なりに推論を立て検証することで、幅広い知識を得ます。

< 知識欲・探究心～信頼関係の構築 >

「●●から買いたい、●●なら解決してくれる」と思っていただけよう努力しました。まずは基礎知識をつけてから、更にわからない事は、実際に歯科医師に治療を見せてもらったり、疑問点を解明するために熱心に医師に教えてもらったりもしました。この姿勢が高く評価され、医師とのビジネスにおける最高の信頼関係が構築でき、歯科従事者と対等に話せる知識をつけました。

■ 自己 PR

失敗することを恐れず挑戦することをモットーにしています。「経験はお金で買えない。無駄な経験はない。」との思いから、挑戦しないことが一番の後悔だと考えます。