**職務経歴書**

2025年5月1日
氏名：山田 花子

**【職務要約】**

新卒で製薬会社に入社後、一貫してMRとして活動。計9年間の経験を持ち、病院・開業医向けに医薬品情報の提供を行ってきました。2社目では大学病院担当を任され、チームリーダーとして後輩指導にも従事。2年連続で売上達成率120％超を記録し、エリア貢献に寄与しました。

**【職務経歴】**

【会社名】東邦医薬株式会社
【所在地】大阪府吹田市　【従業員数】約800名　【資本金】15億円　【売上高】950億円（2017年度）
【雇用形態】正社員　【在籍期間】2015年4月～2018年3月
【所属部署】営業部　第2支店　【職種】MR（医薬情報担当者）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2018年3月 | 大阪府〇〇市・〇〇町の内科・整形外科を中心に、約25施設を担当。主な訪問先はクリニックと中規模病院。担当製品は骨粗鬆症治療薬・糖尿病治療薬など5品目。【心がけたこと】医師の診療スタイルに応じて資料や説明方法を柔軟に変更。限られた訪問時間の中でも、相手の興味関心を引き出すコミュニケーションを工夫した。【主な実績】・2017年度、関西ブロックで売上3位を記録。・競合他社との製品比較資料を作成し、月2回の勉強会を主導。・未訪問先への新規提案により、開業医2件の新規取引を獲得。 |

【会社名】株式会社メディファーマ
【所在地】東京都港区　【従業員数】約1,200名　【資本金】20億円　【売上高】1,200億円（2023年度）
【雇用形態】正社員　【在籍期間】2018年4月～現在
【所属部署】営業本部　東日本支店　【職種】MR（医薬情報担当者）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 東京都〇〇市・〇〇区エリアの病院・開業医向けに、自社医薬品の情報提供と提案営業を担当。担当先は大学病院2件、総合病院1件、個人医院20件。取り扱い製品は降圧剤・抗真菌薬・抗うつ薬など計6品目。【心がけたこと】医師との関係構築を最重視し、製品だけでなく学会情報や他社データも収集・共有。訪問スケジュールを細分化し、月間150件の訪問を継続。迅速な対応と正確な情報提供で信頼を得た。【主な実績】・2021～2022年度、売上目標を120％達成し、支店内MVPを受賞。・重点製品である新薬の拡販に成功し、担当病院での採用を獲得。・新入社員のOJTトレーナーとして3名の指導を実施。 |

**【活かせる資格・スキル】**

◾️資格
・MR認定資格（2015年取得）
・普通自動車第一種免許（2014年取得）

◾️スキル
・プレゼン資料作成（PowerPointでの製品説明会資料の構成・作成）
・Excelによる売上管理（VLOOKUP、ピボットテーブル、グラフ作成など）
・営業活動報告のデータ集計と共有システムへの週次入力運用

**【自己PR】**

MRとしての提案力と、チームをまとめるマネジメント力が私の強みです。

前職では、大学病院を含む重点施設を担当し、売上達成率120％以上を2年連続で記録。加えて、5名の営業チームのリーダーとして、メンバーの業績改善にも取り組みました。具体的には、各自の課題を分析し、訪問計画の立て方やトークスクリプトの見直しを指導。その結果、チーム全体の売上目標も110％を達成しました。

今後はこの経験を活かし、貴社の営業部門で戦略的に数字を伸ばすだけでなく、部下の育成にも力を入れ、チーム全体の成果に貢献してまいります。