

平成 24 年 9 月 1 日現在

職務経歴書

氏名 山本 卓

●職務要約

明治大学卒業後、約 12 年の間、営業職に従事して参りました。その中で前々職では営業結果が出ないと退職を余儀なくされる厳しい環境の中、約 4 年間続けることができました。その後転職した医薬品販売会社では、在籍期間中は全て目標数字をクリアしてきました。

営業の現場最前線で培った、営業力、信頼関係構築力、並びに営業数字に対する執着心には絶対的な自信を持っております。

●職務詳細

平成 16 年 4 月～平成 24 年 6 月 メディケアサービス株式会社

事業内容：コントラクト MR による医薬品の販売 資本金：2 億円 従業員数：200 名 非上場

期間	業務内容
平成 16 年 4 月 ～ 平成 24 年 6 月	【配属】 関東支社 埼玉営業部 【雇用形態】 契約社員 (MR) 【業務内容】 ・埼玉県下の病院、クリニック、調剤薬局を対象とした、MR 活動 【営業スタイル】 既存深耕 90%、新規開拓 10% 【担当地域】 埼玉県全域 【取引顧客】 病床規模が 100 床～499 床の中病院以下を対象 【実績】 ・平成 17 年度:売り上げ目標 3 千万円に対して実績 3.4 千万円、達成率 113%を実現 ・平成 18 年度:売り上げ目標 4 千万円に対して実績 4.2 千万円、達成率 105%を実現 ・平成 19 年度:売り上げ目標 5 千万円に対して実績 5.4 千万円、達成率 108%を実現 ・平成 20 年度:売り上げ目標 5 千万円に対して実績 5 千万円、達成率 100%を実現 ・平成 21 年度:売り上げ目標 5 千万円に対して実績 5.2 千万円、達成率 104%を実現 ・平成 22 年度:売り上げ目標 5 千万円に対して実績 5.1 千万円、達成率 102%を実現 ・平成 23 年度:売り上げ目標 5 千万円に対して実績 5 千万円、達成率 100%を実現 【ポイント】 営業ツールを充実させて、こまめに配布することで顧客と接点を増やす、新薬勉強会の実施、業界団体への参加、誕生日プレゼント等、ありとあらゆることを愚直に実行したのが、営業成績を残せた勝因です。 【退職理由】 契約期間満了による退職

平成 12 年 4 月～平成 16 年 3 月 金融ファイナンス株式会社

事業内容：商品先物取引業 資本金：10 億 6,000 万円 従業員数：401 名 非上場

期間	業務内容
平成 12 年 4 月	【配属】 本社 第二事業部 【雇用形態】 契約社員 (チームリーダー)

～ 平成 16 年 3 月	<p>【業務内容】商品先物取引の営業に従事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1 日に 2 件のアポイントをいただくため 100 件以上の架電を実行 ・ 穀物と工業品による資産運用の提案、契約締結 <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客ターゲットが上場会社課長以上・非上場会社部長以上であったため、アポ取りから商談、契約締結までの一連の工程を経験し、エグゼクティブ相手でも怯まずに説得力のあるセールストークを身につけることができた ・ チーム全員（3 人）の目標金額 1,000 万円/月超を 12 回達成 ・ 平成 14 年度には大口新規顧客 6 件を獲得、その中でも IT ベンチャー社長と 1,000 万円の取引開始の実績有り ・ 科学的な営業を展開するため、ターゲットの名簿を用意し、最終頁から架電を実行、アポ取得率の 20%向上を実現 <p>【退職理由】社会貢献性が高く今後も成長が期待できる医薬品業界を目指したいと思いい、年齢的にもまだ間に合うため、コントラクト MR になるべく退職を決意。</p>
------------------	--

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・ 営業経験（約 12 年）
- ・ 社会的地位の高い顧客に対して、面会効率を上げるための電話でのセールストーク
- ・ 営業ツール作成ノウハウ
- ・ PC スキル（Word, Excel, PowerPoint（中級レベル））

●自己 PR

営業力

私は営業モードになると、一心不乱に集中して営業活動ができます。長年の営業経験から、営業数字は基本的に活動量と比例すると考えています。それなので、いかに効率よくたくさんのお客様と接点を持てるかが鍵で、営業に回るときはきちんと事前に計画を立てるようにしています。また医師や薬剤師、中小企業の社長といったエグゼクティブ層に対して営業してきましたので、そこで磨かれたセールストークには自信があります。

信頼関係構築力

その場の空気を読みながら、決定権者とまめに的確なコンタクトを取り、約束は必ず死守することで、信頼関係を構築してきました。お客様の付き合いのお誘いも基本的には断りません。信頼関係は一朝一夕で構築できませんし、逆にこれを失うのは一瞬で足ります。私はこの怖さを実体験で知っていますから、何よりもこれを大切にしています。

円滑なコミュニケーション力

私は決して饒舌な方ではありませんが、相手の主訴を引き出す質問力、傾聴力があります。これは前々職で相手が見えない電話対応、一日 100 件を超える架電や 150 件を超える電話受付で磨かれました。また私は真摯にお客様と向き合い、一人のお客様の価値（顧客満足）を最大限に上げるよう、一件一件の契約を大切にしてきました。

●特記事項

今まで 2 社を経験していますが、いずれも雇用形態は契約社員でした。ただ雇用形態が違うからと言って、手を抜いたり腐ったりしないで、営業のプロとして正社員以上の実績を残してきたと自負しています。しかし、自身がいくら結果を残していても、会社の方針や経営環境で雇用が不安定になるのは、本意ではありませんので、今回は正社員の道を探して転職活動を行っております。

以上