

名前

レジюме

生年月日

性別

現在の年収

(満25歳)

男性

450~500万円

電話番号

メールアドレス

現住所

学歴

大学

~ 2022年3月

卒業・修了

職歴

株式会社

2022年4月 ~ 2024年9月

医療機器法人営業 正社員

資格

臨床検査技師

普通自動車第一種運転免許(AT限定)

中型自動車第二種運転免許

語学力

英語で簡単な会話が可能

英語でメール交換が可能

英語でビジネス文書作成が可能

TOEIC700点~749点

職務要約

名前

初めまして、と申します。

医療メーカーの営業職として、開業医のみならず、全国の知名度の高い大学病院を3つ担当し、専門的な医療機器やサービスを提案・販売してきました。これまで、病院のニーズに対する深い理解を持ち、医療従事者との信頼関係を築くことで、継続的なリピート注文を獲得しました。また、製品の特性や最新の医療技術について学び、効果的なプレゼンテーションを通じて医療現場に貢献してきました。これらの経験を基に、次のステップとして、さらなる視野を広げる新しい挑戦に取り組みたいと考えています。

レジューメ

職歴詳細

経験社数 1社

株式会社

医療機器法人営業

2022年4月～2024年9月・正社員

医療機器法人営業を経験した際の勤務先業態: 商社/卸

最終顧客の業態: 研究所、大学病院、クリニック、検査センター

営業先の役職: 一般社員

営業先の担当: 医師、コメディカル、購買部

経験のある営業種別: 直販営業、商社/卸向け営業

経験のある営業手法: アウトバウンド営業、訪問営業、カウンターセールス/来店型営業、インサイドセールス/電話営業、入札案件営業、ルート営業

営業経験のある医療機器: 手術用機器、処置用機器、検体検査機器、病院施設用機器

医療機器法人営業として経験のある業務: 市場調査、営業先リストアップ、顧客課題ヒアリング、クローージング、商社/卸向け営業マニュアル作成、新規商社/卸開拓

医療機器法人営業として経験のある受注後顧客フォロー目的: クロスセル、アップセル、トラブル対応

管理経験のある営業目標: 個人目標

営業経験のある医療機器のクラス分類: クラスⅠ、クラスⅡ、クラスⅢ、クラスⅣ

営業経験のある法人の月間担当社数: 6社未満

担当経験のある商材のリード獲得から成約までの平均期間: 1日～1週間

営業担当の新規獲得顧客割合: 50%～70%

商談の平均的な頻度: 週15回～週19回

営業活動の組織内順位: 上位 40%～20%

学歴詳細

大東文化大学 4年制大学

2022年3月 卒業・修了

希望条件

希望勤務地

東京都(全地域)、神奈川県(全地域)、埼玉県(全地域)、千葉県(全地域)

こだわり条件

転勤可否: 条件によっては転勤可