（MR（メディカル）のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

大学卒業後、株式会社○○○○○に入社。医薬情報担当者として、主に抗アレルギー剤、テオフィリン製剤、アレルギー性鼻炎治療剤を扱い、大学病院を中心に基幹病院や個人開業医などの施設を担当。また、市民に向けた公開講座を立案・企画し、市民の方々やクライアントであるドクターから高い評価を受けた結果、新規で薬剤を採用していただくなど、自社製品のシェア拡大に貢献してきました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：医薬品の研究・開発、MR活動  資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：xxx億円  従業員数：x, xxx人　上場：東証一部上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | ○○支店　／　○○部 | |
| 【業務内容】  大学病院を中心に医薬品のMR活動を実施  【取扱製品】  抗アレルギー剤（販売名：○○）、テオフィリン製剤（販売名：○○）、アレルギー性鼻炎治療剤（販売名：○○）  【担当エリア】  ○○○市、○○○市、○○○市  【担当先担当医療機関】  ○○大学○○病院○○科（xx床）、○○大学○○病院○○科（xx床）、  ○○医科大学○○医療センター○○科（xx床）、○○市民病院○○科（xx床）  その他、大学病院分院・基幹病院を含む約xxxカ所  【活動スタイル】  新規（xx％）：電話、メール、訪問  既存（xx％）：定期的な情報提供、新規薬剤のご案内  【主な実績】  20xx年上期　採用件数xx件、xx,xxx千円（達成率xxx.x％、対前年xxx.x％、xxx人中xxx位）  20xx年下期　採用件数xx件、xx,xxx千円（達成率xxx.x％、対前年xx.x％、xxx人中xxx位）  20xx年上期　採用件数xx件、xx,xxx千円（達成率xxx.x％、対前年xx.x％、xxx人中xxx位）  ※20xx年下期に優秀な成績を収めたものに贈られる全社表彰を受賞。（xxx人中xx名） | |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル |
| Excel | 関数の使用やデータ表が作成できるレベル |
| PowerPoint | 会議資料の作成が作成できるレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| MR認定試験 | 20xx年xx月取得 |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening＆Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■成功事例

20xx年xx月、競合製品のシェアが高く、新薬の採用が困難な病院にて自社製品の採用を実現

状況：訪問での面会も難しく、他社製品がシェアの大半を占有

担当の医療機関では、他社製品への信頼が厚かったため、前任者はドクターとの面会もできていなかった。そのため弊社製品の採用は難しいと思われていた。しかし、現在採用されている他社製品に比べ、費用対効果が良く、世界規模でのシェアは高い薬剤であったため、製品の良さを理解してもらえれば採用してもらえる可能性があると考え、重点施設として活動することにした。

行動：メールや訪問回数を増やし、ヒアリングや説明会を実施

1. ドクターの専門分野や薬剤の選択基準についてヒアリング

2. 説明会を開催し、弊社製品を使用するメリットを訴求

3. 市民やドクターに向けての公開講座を開催

結果：弊社製品を新規で採用していただくことに成功

頻繁に連絡やヒアリングを行ったことに加え、説明会、公開講座を評価され、弊社製品の新規採用が決定。以前は他社製品が大半を占めていたが、現在では弊社製品がxx％を占める。

■自己PR

＜市場やニーズに基づいたMR活動と課題解決力＞

下記3点の実施を徹底し、MR活動に従事してきました。

1. ターゲット施設の選定などに伴う市場分析

2. ニーズを満たすためのヒアリングと訴求

3. 成果を上げるスピードを意識してPDCAサイクルを回し、常に改善に取り組む

結果として、課題があったエリアの売り上げは向上。また、エリアごとの達成率の差をなくすため、自身のみで完結するのではなく、チーム内で普段実施していることや成功事例を共有することで、メンバーの意識と仕事の質の引き上げに尽力し、チームの目標達成率をxx％上昇させました。

＜大手競合他社と差別化する企画力＞

20xx年より○○病にも領域を拡大したものの、大手の競合他社も多く、弊社にしか提供できない価値を模索していました。そこで○○病をテーマに、ドクターにもご協力いただき、市民公開セミナーの企画を立案。プロジェクト全体のマネジメントを担当し、会場の手配はもとよりドクターとの打ち合わせなども行いました。結果的に参加された市民の方々やご協力いただいたドクターから高い評価をいただき、信頼関係を築けたことで新しく自社製品を採用してもらうなど、シェア拡大につなげることができたと感じています。

以上