

平成 24 年 9 月 1 日現在

## 職務経歴書

氏名 真鍋 毅

### ●職務要約

大学卒業後、約 11 年半の間、営業職一筋でキャリアを積んできました。その中で前々職のメディカルデポ株式会社では主に臨床検査薬を扱い、医療現場での営業手法、営業慣習を体得しました。また、前職では業界全体が前年度実績を大幅に下回る中、私は社内ノルマを必達し、社内表彰を 3 回受けたこともあります。営業の現場最前線で培った、粘り強い営業力、信頼関係構築力、並びに聴き出す力は貴社でも必ず役立つと確信しております。

### ●職務詳細

平成 19 年 9 月～平成 24 年 6 月 ビバレッジサーブ株式会社

事業内容：酒類、清涼飲料、その他商品の量販店店頭販売促進等

資本金：3,000 万円 従業員数：100 名 非上場

期間	業務内容
平成 19 年 9 月 ～ 平成 24 年 6 月	<b>【配属】</b> 首都圏支社 営業部 埼玉支店 <b>【職位】</b> 正社員（主任級） <b>【業務内容】</b> ・大型量販店やスーパーマーケットを対象とした、酒類の拡販営業（担当店舗 20 店） ・各店頭における売り場スペースの確保、売り場構築 ・担当者への新商品、特売商品のプレゼンテーション <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・在籍期間の全年度において社内ノルマ 100%達成、社内表彰を 3 回受賞 ・平成 20 年度において、私が担当したミオン浦和店ではビール売り上げ関東地区 2 位、前年度比 138%を達成 ・平成 22 年度において、私が担当した 20 店舗中 17 店舗が前年度実績超を達成 <b>【退職理由】</b> 家庭の事情により、人事異動を受け入れられなかったため。

平成 16 年 4 月～平成 19 年 8 月 メディカルデポ株式会社

事業内容：医薬品、医療器具等の販売

資本金：8,000 万円 従業員数：50 名 非上場

期間	業務内容
平成 16 年 4 月 ～ 平成 19 年 8 月	<b>【配属】</b> 本社 営業部 第一営業課 <b>【職位】</b> 正社員（リーダー） <b>【業務内容】</b> ・大学病院、クリニック、民間検査機関を対象とした、医薬品、医療器具の営業 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・平成 17 年度、売り上げ目標 3 億円に対して実績 3 億 4 千万円、達成率 113%を実現 ・平成 18 年度、売り上げ目標 4 億円に対して実績 4 億 2 千万円、達成率 105%を実現 ・平成 19 年度、売り上げ目標 5 億円に対して実績 5 億 4 千万円、達成率 108%を実現 ・訪問時間や身だしなみなど、医療現場独自の営業ノウハウを体得し、どんな担当者に対してもコミュニケーション力を武器に信頼関係を構築し、着実に営業成績につなげることに成功 <b>【退職理由】</b> 経営悪化による会社倒産のため。

平成13年4月～平成16年3月 レントルカー東日本株式会社

事業内容：自動車リース、レンタカー、カーシェアリング、中古車販売

資本金：5億円 従業員数：2,190名 非上場

期間	業務内容
平成13年4月 ～ 平成16年3月	【配属】大宮西口店 【職位】正社員（店長代理） 【業務内容】 ・さいたま市大宮地区の法人及びカーディーラーを対象とした、レンタカーの使用促進営業 【主な実績や身につけたスキル等】 ・入社3年目の平成13年度より退職までの間は、全ての年度においてノルマ達成 【退職理由】医療業界で自身の営業力を試してみたいと思ったため。

### ●貴社で活かせるスキル・経験

- ・営業経験（11年6ヶ月）
- ・医療現場での医薬品営業の経験（3年4ヶ月）
- ・面会効率を上げるためのノウハウ
- ・パンフレットや提案書などの営業ツールを活用したプレゼンテーションスキル
- ・PCスキル（Word, Excel, PowerPoint（中級レベル））

### ●自己PR

#### 粘り強い営業力

私は常に謙虚で素直な気持ちでお客様に真摯に接し、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。商談では、顧客ニーズ、ウオントの把握、掘り下げ、提案書・企画書作成、プレゼン、成約と導くことができます。また私は目標数字に対しては人一倍こだわりがあり、どの職場、どの商品であっても着実に成績を残して参りました。

#### 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。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。

#### 聴き出す力

私は、相手の言いにくいことや真意を聴き出す質問力を駆使することで、お客様の課題を見出すことに尽力してきました。また、真摯に向き合って対応していたこともあり、お客様から「真鍋さんなら誠実なので安心して話せる」といった声を多数いただくことができました。営業最前線で培ったこのコミュニケーション力は私の最大の強みです。

以上