

職務経歴書

2020年XX月XX日

氏名：XXX XXXX

生年月日：1984年XX月XX日（満36歳）

<要約>

- 直近の、医療機器メーカー2社にて7年に渡りマーケティング/プロマネ職に従事し医療機器のマーケティング全般に精通。
- 新製品のプロジェクトリーダーを任され、マーケティング業務の傍ら社内の他部門を主導し、成功裏に複数製品を上市した経験有り。
- マーケティング職の前には、営業、営業企画の仕事を4年経験、特に、営業部門との意思疎通・調整力に自信有り。
- 英語を使用しての実務はここ8年に及び、この間、WEB/Video/Tel. 会議、メールのやり取り、学術資料翻訳業務等を経験、英語環境での業務に全く支障なし。

<希望する企業と職種>

パイプラインの豊富な医療機器メーカーでマーケティング職を希望

<職歴と業績>

・ 株式会社 AAAA 2018年XX月～現在

経営企画&マーケティング部門 プロダクトスペシャリスト CCC プロダクト

【担当製品】：

- DDDD
- EEEE
- FFFF

【担当業務】：

- 市場調査、分析を通じた製品戦略の立案および市場の拡大

- ・ KOL マネージメント、およびワークショップ等を介しての医療従事者との接点拡大
- ・ グローバルの資料を基にした日本向け学術資料の作成
- ・ ユーザーとの関係構築を視野に入れたケーススタディ資料の作成

【業務実績】：

- ・ 従前は US 本社の直管轄下であった国内総販売代理店との関係構築が最大の課題であったが、情報を逐次共有するなどして濃度の高いコミュニケーション図り、良好な関係を構築している。
- ・ 日本市場についての情報が、過去に、US 本社には正確に伝えられておらず、状況・要望を優先順位をつけて提案書としてまとめて伝えた。この要望を受けて前向きな変更が実施された。

・ FFFF 株式会社

2013 年 10 月～2018 年 XX 月

GGGG 事業本部 プロダクトマネージャー

【担当製品】：

- ・ HHHH
- ・ JJJJ
- ・ KKKK

【担当業務】：

- ・ 市場調査、分析を通じた製品戦略の立案および市場の拡大
- ・ KOL マネージメント、およびワークショップ等を用いた医療従事者との接点拡大
- ・ LLLL、および MMMM の上市

【業務実績】：

- ・ PPPP 領域で、初めての製品となる RRRR 市場向製品の上市をプロジェクトリーダーとして担当し無事完了した。本製品は RRRR 市場では 3 割以上のシェアを確保でき、売上の基盤となった。
- ・ アメリカ本社で実施している代理店プログラムを取り入れ、代理店ミーティングを頻回に開催、要望に即した資料作成等の提供を通じて良好な関係を構築できた。

・ GGGG メディカル株式会社

2009 年 XX 月～2013 年 9 月

【担当業務】：

- ・ 営業第二課に配属 都内と神奈川の一部エリアを担当、HH 製品の営業に 3 年間ほど従事
- ・ 2011 年 4 月には営業本部直轄の営業企画課員に転籍、企画関連の仕事を 2 年弱経験した。

<学歴/免許>

学歴： XXXX 大学 経営学部 YYYY 学科卒業 2007 年 3 月

ZZZZ カレッジ (ハワイ州) 経営マネジメントコース 卒業 2009 年 9 月

TOEIC： 800 点 (2011 年)

以上