

職務経歴書

2024年9月28日

氏名 鈴木温大

【職歴要約】

大学卒業後、歯科医療機器メーカー兼総合商社において提案営業に従事しておりました。新規開拓と既存顧客への実績拡大のための営業、大型法人への販売促進やイベント企画なども経験しております。現在は、歯科医院開業を検討されている先生への開業地選定のサポートも行っております。

【職務経歴】

株式会社ヨシダ 事業内容：歯科医療製品の企画・開発・輸入・販売を行うメーカー兼総合商社
開業・経営に関する企画調査などの総合コンサルティングサービスの提供
設立：1961年 資本金：3億2,000万円 売上高：353億円（2023年度）従業員数：680名

期間	業務内容
2022年4月～ 2024年7月	・首都圏営業部 立川営業所配属 【担当業務】 ・主に大型歯科医療機器（ユニット、レントゲン、レーザー、顕微鏡）等の提案営業、導入後のフォロー。 ・販売代理店への製品提案コンサル、販売促進（イベント立案、チラシ作成） 【営業スタイル】 新規開拓30%（飛び込んでの関係作り、販売代理店からの問い合わせ） 既存顧客70%（ユーザーへの入替え提案、最新設備提案） 【担当エリア】 多摩エリア 調布、府中、多摩、狛江、町田、稲城（担当医院数800歯科医院） 【担当販売代理店】 大手代理店1社、老舗代理店2社

	【実績】 個人売上 目標：200,000千円 実績：300,000千円（達成率150%） 担当販売代理店売上 目標：280,000千円 実績：320,000千円（達成率115% 内個人売上200百万円含む） 新人賞受賞、営業所売上1位、2年目最高売上達成（80,000千円更新） ※歯科業界納品までのフロー（下記に記載） メーカー（ヨシダ）→販売代理店（メイン）→歯科医院様（エンド） 【ポイント】 1年目での飛び込み営業での再訪問率、顔作り活動に評価をいただき、2年目では大型法人と800件の歯科医院様を担当。初回面談から納品後のフォローま再現性の高い営業スタイルを確立し、2年目最高売上を達成 担当大型法人への販売促進では、15名の営業担当者に対して情報を共有と一人ひとりと関係性を構築するためグループチャットを作成。弊社の製品の販売成功事例の共有を行いスピード感を持って新商品の販売促進を成功。 上記の業務に加え、2023年10月に取得した宅地建物取引士の資格を活かし、開業したい歯科医師に開業地選定サポート業務も追加。 （地元の不動産会社にテナントの情報収集、データに基づくエリア調査）
--	--

【資格・特技】

- 資格：宅地建物取引士、救急救命士、第2種電気工事士、エックス線作業主任者、
普通自動車免許、FP3級
- 特技：マラソン（ベスト：3時間7分28秒）月間走行距離を限りなく少なくサブ3切りを目指している

【活かせる経験・知識・技術等】

- 高校時代の駅伝部での目標決定してから達成までの執着意識。

6ヶ月で14分台で5000mを走り抜くことを目標に月間走行距離600 k mのハードワーク実施。

(5000m自己ベスト)

高校1年3月：15分40秒 → 高校2年9月：14分56秒(競技者上位5%)

- 歯科医院様に寄り添うために自己啓発ができる。

宅地建物取引士→開業地サポート

救急救命士→医療従事者だと認識していただくことで信頼の獲得

第2種電気工事士→歯科医院様の設備入れ替えサポート

エックス線作業主任者→エックス線の安全管理をサポート

【自己PR】

- 期待値を超える力

「頼まれごとは、試されごと」という言葉を大切に、新卒から2年半、歯科医療機械のメーカー兼総合商社として「いい歯科医院づくり」を歯科医院様に提案してきました。求められている期待値を明確にするため問題の「本質」に辿り着くまで話し合うことでお客様との信頼関係を築いてきました。

明確になった課題が自社サービスで解決できるのであれば自社製品の提案を行う。自社業務の範疇を越えないと解決できない場合は、投げ出さずに解決できる方法を色々な角度から検討していく。お客様目線でサポートするため、宅地建物取引士をはじめ在籍2年半で4つの資格取得し常にアップデートした自分自身で、誠実にお客様と向き合ってきました。

その結果、新卒2年目最高売上達成、新人賞、営業所TOPの実績を残すことができました。

- 伴走力

大きな決断には、大きな不安が伴うことを常に念頭に置き行動してきました。お客様の性格や状況を見据えた上で、どこに躓いているのかを見落とすことなく寄り添うことで、「あなたがいたから決断できました」と言ってもらえることが非常に多いです。この強みを活かし、大きな決断をする方の最良のパートナーとして、寄り添い背中を押せる人間であり続けたいと考えております。