

社員インタビュー/営業職 (MR) 東日本エリア



広い担当エリアを、
自分の知識で攻められるのが
魅力。

営業職 (MR) 東日本エリア

Tさん

これまでのキャリア、ギリアドに転職された理由は何ですか？



2010年、新卒で別の製薬会社にMRとして就職しました。そして2014年9月、当時、日本法人が立ち上がってまだ間もなく、新しく営業部隊を立ち上げて、はじめての製品を発売するというタイミングだったギリアドに興味を持ち、転職しました。前職はMRが1000人、2000人の規模だったので、ギリアドの百数十人という規模は自分が担当するエリアが広がるのではというのも魅力的でしたね。

ギリアドに転職して学んだこと、鍛えられたと感じることは何ですか？



やはり最初は、肝臓領域が未経験で入ったので、座学的な勉強をしたり、経験者で入ってきた先輩MRに質問したりといった勉強が大変でした。でも、知識が身に付き、肝臓病の薬が多いメーカーとして先生から質問をいただけるようになったことは、成長を実感した瞬間でもありました。

ギリアドは、担当エリアが広い分、顧客との接し方や情報提供の仕方はMR個人のやり方に寄るところが多いんです。だからこそ、常に最新の学会情報やデータなどは自分から得るようにしています。

社内コミュニケーションはどうですか？



現在の営業所は、営業所単位でのオフィスはなく、MRが10人ほど所属している集団なので、月一回くらい会議で集まります。ですが、集まった時しかコミュニケーションをとらないというわけではありません。担当地域が離れているので、ITを活用して日々ミーティングをし、営業活動中のフィードバックなどを共有。自分の話し方・伝え方に反映しています。

それにギリアドは、薬剤について分からないことがあると専門部署に聞きやすい環境があります。他社ですと他の部署に問い合わせをする際は手順を踏んで、というのがあるのかもしれませんが、その点ではとても風通しのいい会社です。