**職 務 経 歴 書**

20xx年 xx月 xx日現在

# 氏名 ○○○○

## 職務要約

これまで病院と薬局で約15年間、内科や循環器科、婦人科など幅広い科目の調剤業務、服薬指導に携わってきま

した。薬剤師は、医師や看護師など「医療従事者」と「患者」をつなぐパイプ役である、という意識のもと、医師や看護師らとコミュニケーションを密にとり、チーム医療に取り組みました。現在は「□□薬局○○店」の店長として、店舗運営と人材マネジメント業務にも従事しています。

## 職務経歴

□2002年 4月～2010年 9月医療法人○○○会○○○○病院

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 期間 | 業務内容 | メンバー/役割 |
| 2002年 4月  ～  2004年 3月 | 【調剤業務】コンピュータでの処方箋入力、処方箋監査、調剤（入院・注射剤）、服薬指導 ※1日処方箋数：150枚  【診療科目】内科、小児科を担当 | 常勤薬剤師5名  （うちパート2名） |
| 2004年 4月  ～  2006年 9月 | 【調剤業務】同上  【診療科目】外科、婦人科、循環器科を担当  【薬剤管理】在庫管理、商品の発注業務  【DI】医師、看護師からの問い合わせ対応、メーカへの問い合わせ | 同上 |
| 2006年 10月  ～  2010年 9月 | 薬剤部主任として勤務  【調剤業務】同上  【診療科目】婦人科を担当（化学療法チームに参加）  【薬剤管理】同上  【DI】同上  【その他】当局（社会保険庁、県庁）への提出書類の作成、届出手続き | 同上  部下指導（新入職員2名の指導） |

□2010年 10月～現在株式会社△△△薬局



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 期間 | 業務内容 | メンバー/役割 |
| 2010年 10月  ～  2011年 12月 | □□薬局○○店に配属（○○病院の門前）  【調剤業務】処方箋受付、処方箋監査、調剤、薬袋作成、薬歴管理、服薬指導  ※1日処方箋数：160枚/日  【主な応需科目】内科、整形外科、脳神経外科、産婦人科、皮膚科、小児科 | 薬剤師6名 |
| 2012年 1月  ～現在 | □□店店長として勤務  店舗の運営責任者として10名のスタッフをマネジメント  個別指導対応（返還なし）  ※優秀店舗賞を受賞（2012年12月） | 薬剤師6名、医療事務4名 |

## 生かせる経験・知識・技術

・調剤業務全般、注射混同調剤

・幅広い処方科目に関して医師・看護師・同僚薬剤師の疑問に答えられる知識・情報収集技術

・個別指導での返還のない特定薬剤指導加算月平均100件算定を行える服薬指導

・かかりつけ薬剤師指導料を月20件算定できる患者との関係構築能力

・他職種との連携の場を新規に開拓できるコミュニケーション能力

・採用を含めた人材マネジメント経験、数値管理などを通じて営業利益を改善できるマネジメント能力

・PCスキル（Word,Excel,PowerPoint,レセプト）

## 資格

・薬剤師免許（2002年3月）

・普通自動車免許（2001年9月）

・認定薬剤師

## 自己ＰＲ

病院薬剤師として約8年(うち4年は薬剤部主任)、調剤薬局薬剤師として7年(うち6年は店長)の経験を積み、

調剤業務全般とDI業務、チーム医療、運営責任者など薬剤師として幅広い仕事に取り組んできました。それらの業務の中で病院では積極的に他職種との交流をはかり、問い合わせ対応等を通じて信頼を得ることでチーム医療の場へ参加する機会を獲得できました。また薬局では、薬剤師として患者様の健康に貢献するという姿を実践しつつ、業務を効率化し、1年で前年割れしていた患者数を前年比105％に増やし、平均2％だった営業利益率を3.4％まで引き上げ優秀店舗賞を受賞しました。

これらの経験を生かし、在宅医療に力を入れている貴社で、周辺の医療機関との連携や、患者様との円滑なコミュニケーションの構築に貢献したいと考えています。一薬剤師として、マネジメント担当者として長期的に貴社の戦力となれるよう精進していく所存ですので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上

# 1/1