

## 候補者推薦状

拝啓 貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。  
平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。  
貴社が募集中の求人を希望される候補者が上がって参りました。  
つきましては、書類選考の期間として一週間程度で結果連絡を頂けますと幸いです。  
何卒宜しくお願ひ申し上げます。

敬具

■氏名：井上 千聖(イノウエ チサト)

■性別：男性

■年齢：22歳

■推薦コメント

### ■経歴概要

短期大学卒業後、大手自動車ディーラーにて新車・中古車の販売営業に従事しております。店舗への来店客に対する接客からヒアリング、最適な車両提案、契約後のアフターフォローまで一貫して担当。  
顧客のライフスタイルに寄り添ったトータルサポートを強みとし、入社以来全ての期において販売目標を上回る成果を継続して収めております。

### ■活かせるスキル

- ・新規来店客へのヒアリングを通じた高い成約率の維持
- ・顧客の家族構成や利用シーンに応じた車両および任意保険統合提案
- ・定期的なアフターフォローによる長期的な信頼関係の構築と紹介獲得
- ・設定された売上目標や各付帯商品の予算に対する強い達成意欲
- ・ビジネス文書実務検定1級や表計算2級等の資格に裏打ちされた事務処理能力

### ■転職理由

現職の営業活動を通じて顧客の利便性を高める提案にやりがいを感じる中で、より専門的な技術を用いて課題解決ができるIT分野への挑戦を志しております。これまでに培ったコミュニケーション能力と、目標から逆算して行動する計画実行力を活かし、新しい環境で技術を習得しながら貢献したいと考えての転身です。

### ■年収情報

現年収：370万円

希望年収：350万円～400万円

### ■推薦コメント

非常に実直で、誠実な印象を与える方です。  
ディーラー営業という競争の激しい環境下で、入社1年目から着実に目標を達成し続けている点は、同氏の実行力と顧客対応力の高さを証明しています。IT業界は未経験ではありますが、基本的なPCスキルに加え、物事に粘り強く取り組む姿勢を兼ね備えており、早期の戦力化が期待できる人材として推薦いたします。

# 履歴書

ふりがな	いのうえ ちさと	
氏名	井上 千聖	
2003年8月12日生(満22歳)		性別 男
ふりがな 現住所	さがけん からつし はまたままち はまさき 〒849-5131 佐賀県唐津市浜玉町浜崎 1175-3 諏訪アパート103	
ふりがな 連絡先	(現住所以外に連絡を希望する場合のみ記入) 同上	
メールアドレス	chisato.8120@gmail.com	



年	月	学歴・職歴
学歴		
2019	4	佐賀県立唐津南高等学校 食品流通科 入学
2022	3	佐賀県立唐津南高等学校 食品流通科 卒業
2022	4	中村学園大学短期大学部 経済学部 キャリア開発学科 入学
2024	3	中村学園大学短期大学部 経済学部 キャリア開発学科 卒業
職歴		
2024	4	佐賀日産自動車株式会社 入社
現在に至る		
以上		

年	月	学歴・職歴
年	月	免許・資格
2020	11	全国商業高等学校協会主催 ビジネス文書実務検定1級 合格
2021	2	日本情報処理検定協会主催 情報処理技能検定試験表計算 2級 合格
2021	7	日本情報処理検定協会主催 文章入力スピード認定試験 日本語1級 合格
2022	12	文部科学省後援 秘書技能検定試験2級 合格
2024	6	損害保険募集人一般試験 自動車保険単位 合格

志望の動機、特技、好きな学科、アピールポイントなど
---------------------------

本人希望記入欄（特に給料・職種・勤務時間・勤務地・その他についての希望などがあれば記入）
貴社規定に準じます。

# 職務経歴書

氏名：井上千聖

## ■職務経歴要約

佐賀日産自動車株式会社にて、正規ディーラーの営業として自動車販売を中心に従事。新車・中古車の提案から契約後のアフターフォロー、自動車保険の提案まで一貫して担当しております。店舗来店客への接客・ヒアリングを重視し、お客様のライフスタイルに合わせたトータルサポートを提供。入社以来、着実に目標を達成し続けています。

## ■得意とする経験・分野・スキル

- ・反響営業をメインとした高い成約率の維持
- ・顧客のライフスタイルに応じたトータルな車両・保険提案
- ・長期的な信頼関係構築に基づくリピート・紹介の獲得
- ・目標数値に対する高い達成意欲と実行力

## ■会社履歴

期間	会社名
2024年4月 ~ 現在	佐賀日産自動車株式会社

## ■職務経歴詳細

### 佐賀日産自動車株式会社 2024年4月～現在

事業内容：日産車の新車・中古車販売、自動車の点検・整備、損害保険代理店業務。

従業員数：337名

資本金：5000万円

期間	業務内容	職位
2024年4月～現在	<p>【担当業務】</p> <p>自動車販売を中心とした営業業務全般（個人メイン、一部法人）</p> <p>【担当商材】</p> <p>新車・中古車、ロードサービス、メンテナンスパック、自動車保険（任意保険）</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・店舗来店客への接客、ヒアリング、試乗案内</li><li>・見積書作成、商談、契約手続き</li><li>・自動車保険の提案および契約手続き</li><li>・購入後のフォロー（点検・車検・修理入庫の案内）</li><li>・電話、メールによる既存顧客への定期的な対応</li><li>・下取り、買い替え相談への対応</li></ul> <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・2024年度上期：目標18台に対し20台達成</li><li>・2024年度下期：目標18台に対し22台達成</li><li>・2025年度上期：目標18台に対し24台達成</li><li>・自動車販売、点検、メンテナンスの各予算についても継続的に達成中</li></ul>	

## ■PCスキル/テクニカルスキル

- ・Word、Excel、Powerpointに関する資格保有

## ■自己PR

私は「お客様一人ひとりに合わせた最適な提案」と「着実な目標達成能力」を強みとしています。現職のカーディーラー営業では、単なる車両販売に留まらず、点検や保険を含めたトータルサポートを意識し、お客様が安心して長く乗り続けられる環境作りを徹底してきました。その結果、入社以来すべての期において販売目標を上回る成果を収めております。現在は、より専門的な技術を身につけるためIT分野への挑戦を志しており、これまでに培ったコミュニケーション能力と計画実行力を活かし、貴社の力になりたいと考えております。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願ひ申し上げます。

以上