

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ると幸いです。
何卒宜しく願い申し上げます。

敬具

■氏名：吉川 帆波(ヨシカワ ホナミ)様
■性別：女性
■年齢：29歳
■推薦コメント

【ご経歴】-----

短期大学をご卒業後、約4年版輸入中古車の営業販売業務に従事。
営業売上も上位の実績があり、社内表彰などもされておられました。
現職では、約1年広報としてメディアリレーションを構築し、TV・新聞
掲載を獲得されました。現在は経営企画室にて新規事業の立ち上げや
自社プロダクト(自動車DXサービス)のカスタマーサクセス業務など
幅広くご経験されておられます。

【転職理由】-----

これまでの経験を活かして、キャリアアップ(スキル・年収)を
目指してご転職を決意されました。

【希望条件】-----

入社時期：内定後1-2ヶ月
年 収：500万円（現在：480-490万円）

【お人柄】-----

丁寧で明朗なお話しぶりが非常に好感を与える方で、周囲と良好な関係を
構築しながら業務を進行できる素養をお持ちだとお見受けいたします。
また、真面目で責任感も強く、主体的にやるべきことを考えて行動する
力を貴社においても発揮し、活躍されることとお見受けしております。

一度、面接の機会をいただけますと幸いです。
何卒、よろしくお願いいたします。

履 歴 書

写真をはる位置

写真をはる必要がある場合
1. 縦
横
2.本人単身胸から上
3.裏面のりづけ

ふりがな よしかわ ほなみ	
氏 名	
吉川 帆波	
1995 年 8 月 2 日生 (満 29 歳)	
性別 女	
ふりがな かながわけんふじさわしほんちょう	
現住所 〒251-0053	
神奈川県藤沢市本町4丁目3-6-103	
電話 080-2260-5485	
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 honami.maruyama@gmail.com	

年	月	学 歴 ・ 職 歴
		学 歴
2011	4	新潟県立高田商業高等学校 総合ビジネス科 入学
2014	3	新潟県立高田商業高等学校 総合ビジネス科 卒業
2014	4	上智大学短期大学部 英語科 入学
2016	3	上智大学短期大学部 英語科 卒業
		職 歴
2016	4	株式会社ティーユーシー 入社
2020	11	一身上の都合により退職
2021	8	株式会社総合資格 入社
2021	12	一身上の都合により退職
2022	4	カレント自動車株式会社 入社
		現在に至る
		以上

年	月	学 歴 ・ 職 歴
年	月	免 許 ・ 資 格
2015	4	TOEIC Listening & Reading Test 590点 取得

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：吉川 帆波

■職務経歴要約

広報・CSとして社内外の情報発信と顧客満足度向上に貢献。一人広報としてメディアリレーションを構築し、TV・新聞掲載を獲得。社内報企画・発行で従業員エンゲージメント向上。サービス刷新に伴うCSでは、クレーム対応とサービス軌道化に尽力。

■得意とする経験・分野・スキル

コミュニケーション能力、関係構築力、危機管理能力
営業・CS・社外広報の経験を通じて、特に調整力を身につけてきました。

■会社履歴

期間	会社名
2022 年 4 月～現在	カレント自動車株式会社
2021 年 8 月～2021 年 12 月	株式会社総合資格
2016 年 4 月～2020 年 11 月	株式会社ティーユーシー

■職務経歴詳細

カレント自動車株式会社 2022 年 4 月～現在

事業内容：自動車再生事業、輸入車買取事業、旧車買取事業、輸入車販売事業、ネオクラシック名車販売事業、キャンピングカー販売事業、ソフトウェアの開発、ソフトウェアパッケージの開発・販売、DX 促進事業、コンサルティング等
従業員数：119 名（2024 年 10 月末現在）
資本金：1,000 万円

期間	業務内容
2022 年 4 月 ～ 2023 年 8 月	【所属】 サービス広報 【業務】 ・プレスリリースの発信、ネタ作り ・記者にアプローチ 【実績】 ・一人広報としてメディアリレーションを構築し、TV・新聞掲載を獲得 ・社内報企画・発行による従業員エンゲージメント向上も実現
2023 年 9 月 ～ 現在	【所属】 経営企画室 【業務】 ・新規事業立ち上げ ・社内広報 ・自社プロダクト（自動車 DX サービス）のカスタマーサクセス業務 ↳ 【手法】 アップセル・クロスセル メールでのアプローチがメイン 架電数 3～5 回／日 利用率の低い企業へ利用促進のための課題ヒアリング、開発チームへの要望共有、実行 【実績】 解約率 3%（CS 担当一人なので平均値なし） ※前年から担当企業数が約 4 倍に増加

株式会社総合資格 2021年8月～2021年12月

事業内容：各種国家資格受験講座の開催、各種セミナーの開催、教材の出版、法定講習の開催、人材事業
従業員数：563名（男性：432名 女性：131名）※2024年12月1日現在
資本金：100億円

期間	業務内容
2021年8月 ～ 2021年12月	【所属】 営業部 【業務】 新規営業（個人リストへの架電 80件/日 ・法人リスト作成） 【商材】 資格獲得のための講座 【顧客割合】 法人2割、個人8割

株式会社ティーユーシー 2016年4月～2020年11月

事業内容：輸入車販売事業、中古車買取事業
従業員数：37名
資本金：1,000万円

期間	業務内容
2016年4月 ～ 2020年11月	【所属】 葛西本店 【業務】 ・車の販売 ・対個人のお客様へ反響営業 カーライフアドバイザーとして、輸入中古車（主にメルセデスベンツ）の営業販売を行ってまいりました。 さまざまなお客様への接客、訪問等を日々行い、毎月の売上を営業間で競ってまいりました。 【実績】 ・2019年度販売台数半年目標：48台 実績：50台 達成率：104% ・社内表彰 10名中1位（顧客管理成績/リピート顧客獲得、紹介、メンテナンス預かり等） ・営業実績 2位（社内10名中）

■PCスキル/テクニカルスキル

- ・Word：資料作成、書式設定
- ・Excel：データ集計・分析、関数（VLOOKUP、SUMIF）、グラフ作成等
- ・PowerPoint：プレゼンテーション資料作成

■自己PR

広報・CS領域において、社内外への情報発信と顧客満足度向上に貢献してきました。一人広報としてメディアリレーションを構築し、TV・新聞掲載を獲得。社内報企画・発行による従業員エンゲージメント向上も実現しました。また、10年来の自社サービス刷新に伴う新モデルのCS担当として、ビジネスモデル変更と開発ミスによるクレーム対応に尽力。顧客との密なコミュニケーションを図り、解約防止とサービス軌道化に貢献しました。これらの経験で培ったコミュニケーション能力と問題解決能力を活かし、貴社でも貢献できると考えております。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上