

職務経歴書

氏名: 末武 修平

職務要約

これまでナイトワーク、営業、マーケティング、リフォーム事業など、多岐にわたる業界で営業・集客・マネジメントを経験。特に売上改善、インターネット集客、顧客対応、チーム育成に強みを持ち、マネジメント業やコーチング業への転向を希望。フルコミッション制の環境下でも高い成果を上げてきた実績がある。

職歴詳細

■ ホストクラブ DOA（2007 年～2010 年）

職種: 接客・営業

- 新規顧客開拓、リピーター育成
- 売上向上施策の実施
- チーム内の営業支援

■ ピースパスポート（2010 年～2013 年）

職種: 営業・チームマネジメント

- 飛び込み営業（訪問販売）
- 新人営業の指導・マネジメント
- チームリーダーとして売上管理

■ STAGE1（2013 年～2019 年）

職種: 運営責任者（デリバリーヘルス業界）

- 店舗運営全般（採用、顧客管理、マーケティング）
- 広告戦略の立案と実施（Web 集客）
- スタッフ・キャストのメンタルケア、育成

■ AGO（2019 年～2022 年）

職種: 営業・マーケティングコンサルタント

- 既存事業の業務改善、利益向上施策
- インターネット集客、広告運用、アクセス解析
- チームリーダーとしてスタッフ教育

■ Web 屋喜作・SK 工務（2022 年～現在）

職種: 経営・マーケティング・営業

- Web 制作、マーケティング施策立案
- リフォーム事業の法人化、営業戦略立案
- クライアントへのコンサルティング

活かせるスキル・経験

- 営業・交渉力
- マーケティング（SNS 集客、広告運用、アクセス解析）
- マネジメント（チームリーダー経験、業務改善）
- フリーランス適性（収益を生むためのセルフマネジメント力）

自己 PR

私は「どんな環境でも成果を出せる営業力・マネジメント力」を強みとしています。営業からマーケティング、チームマネジメント、経営まで多岐にわたる経験を積んできました。特に、数字をもとにしたマーケティング施策や、相手に応じた営業・マネジメント

手法を強みとしています。「決まった収入の中で体制を整える」という働き方を希望しており、基本給は最低限で問題なく、インセンティブ型の仕事で高い成果を上げていきたいと考えています。