

(株)エイテック

福島市/卸売業



企業ホームページ



事業内容

機械工具の商社として、地域のモノづくり企業（製造業）様を中心に製品やサービスを提供しています。取り扱う製品は小さな部品や産業用機械など多種多様です。



卸売業



会社のここが魅力！

年齢や勤務歴に関係なく意見を聞いてもらえる風通しのよい職場です。20代の社員が全体の1/3を占め、歳の近い先輩が多いので、のびのびと仕事をすることもできます。他事業所との会議を素早くリモート化したり、ペーパーレス化を図ったりと社内の改革もぐんぐん進んでいます。



こんな人と働きたい！！

意欲的で人が好き、相手の為になって行動できる人と一緒に働きたいです。創業78年の地域密着型の提案営業を展開しており、安心した基盤で自分のスキルアップを高めながら仕事を進められる環境です。



取締役部長
高橋 信治さん

タイムスケジュール（営業部）

8:30	9:00	9:30	12:00
出勤	清掃・朝礼	見積書及び提出資料の確認	企業訪問 (2~3社) 昼休み
13:00	16:00	17:30	
	企業訪問 (3~5社)	見積依頼・資料作成	退勤



入社したきっかけを教えてください。

在学中の企業研究を通して営業に興味があり、エイテックのインターンシップに参加しました。その時の先輩社員が丁寧に対応してくれたこと、最終面接で社長が私の話を親身に聞いてくれたことで、「この人たちと働きたい！」と強く思ったのが、入社した理由です。



営業部
長澤 海喜さん



どんな時に達成感を感じますか？

ある工場の配管に内視鏡カメラが役立つのではないかと考え、自ら提案したところ、大変喜ばれ、価格も予算内であったこともあり、即決に！自分が提案したものを買っていただいた時に達成感を感じます。



営業部
佐久間 智恵さん



入社してよかったと思うことはありますか？

7歳と2歳の子育て真っ最中ですが、会社のサポート体制のおかげで仕事と私生活が両立出来ていることが、入社して良かったと感じた部分です。学校行事や幼稚園の準備などで休む機会が多くなりがちですが、休みも取りやすく、子育てしやすい職場環境だと感じます。



管理部
丹治 光さん



見積作成や発注作業など、お客様とやり取りしながら営業をサポートします。



先輩社員に質問！社員同士のコミュニケーションで、仕事の困りごとを解消します。



お客様の困りごとを解決するのが仕事です。

