

P R O F I L E



営業部

勤務地：北九州営業所

役職：所長代理

入社：8年目

採用方法：中途採用

1日の タイムスケジュール

7:10

→出社

8:30

→ミーティング

9:00

→事務作業（問合せ対応等）

12:00

→昼休み

13:00

→外回り（メーカー同行等）

16:00

→事務作業（書類作成等）

18:30

→退社

九州計測器の魅力はどんなところ にあると思いますか？

- 地場大手との取引が多く、客層が非常に良い。
- 開発・研究に携わるお客様に製品、サービスを提供する過程で、間接的に社会に役立っている事を実感出来る。
- 技術部門の優位性。他社に無いサービスの提供が可能。

仕事でこだわっていることは どんなことですか？

- 可能な限り特注品での受注を目指す。
- 難しい仕事を嫌がらずチャレンジする。
- タイムリーな対応（メール返信、見積り回答、問い合わせ対応、納期回答）当たり前なこと

P R O F I L E



営業部

勤務地：福岡本社

役職：課長代理

入社：9年目

採用方法：中途採用

1日の タイムスケジュール

8:30

→出社

8:45

→朝礼

9:00

→デスクワーク(メール対応)

10:00

→顧客訪問、商談

12:00

→昼食

13:00

→顧客訪問、商談

16:00

→デスクワーク(メール対応)

17:50

→退社

九州計測器の魅力はどんなところ にあると思いますか？

- 比較的長く、営業担当がお客様についているので、お客様から支持をされている。
- 技術を保有している為、汎用計測器で出来ない計測システムが提案できる、他社との差別化図れる。

九州計測器に入社してみたの 感想は？

- 研究開発に携わっている、お客様とお話する機会が多く、そこに対して、計測器を提案し、ものづくりのスタートに立ち会うことができ、面白味がある。
- お客様が求めている、技術テーマが最先端のものが多く、よい勉強になっている。

P R O F I L E



営業部

勤務地：福岡本社

役職：課長

入社：8年目

採用方法：中途採用

1日の タイムスケジュール

8:30

→出社

8:45

→朝礼

9:00

→デスクワーク(メール対応)

10:00

→顧客訪問、商談

12:00

→昼食

13:00

→顧客訪問、商談

16:00

→デスクワーク(メール対応)

17:50

→退社

九州計測器を選んだ理由は？

前職は技術職で、ある特定分野に特化したものの見方しか出来なかったが、九州計測器は取り扱い出来る商材も多く、様々な分野の研究開発からものづくりの現場に入り込める面白さがあり、より幅広く、世の中の流れを肌で感じ、見る事が出来る為。

仕事でこだわっていることは何ですか？

- お客様の問い合わせに対する回答は早急に行い、長引く案件に対しては、進捗と今後の見通しを説明する。
- お客様の立場で物事を考える。

P R O F I L E



営業部

勤務地：福岡本社

役職：一般

入社：3年目

採用方法：中途採用

1日の タイムスケジュール

8:00
→出社

8:45
→朝礼

9:00
→メールチェック・見積作成等

10:30
→顧客訪問(御用聞き、打合せ等)

12:00
→昼休み

13:00
→顧客訪問(御用聞き、打合せ等)

16:30
→会社に戻り、社内業務

18:30
→退社

九州計測器に入社してから 嬉しかったこと。

お客様から実験中に製品が故障したが実験をストップできないとのご連絡を受け、メーカー様にデモ機の依頼をしてその間に故障した製品を修理でき、実験をストップすることなくトラブルを回避でき、お客様からお褒めの言葉を頂いたことです。

この会社を選んだ理由。

計測というワードに興味があり、調べていくうちに様々な製品の製造に計測することが関わっていることを知ったことに特に感銘を受けたことが理由となります。また地域密着で地元の大学・企業など最先端の研究や開発の現場に立ちあわせることもあり、自らのスキルアップにもなります。

P R O F I L E



営業部

勤務地：熊本営業所

役職：主任

入社：4年目

採用方法：中途採用

1日の タイムスケジュール

8:40

→出勤

8:50

→所内業務

(メール/見積/受注発注/会議)

10:30

→客先訪問(打合せ/納品/引取)

12:00

→昼休み

13:00

→客先訪問(打合せ/納品/引取)

16:30

→所内業務

(メール/見積/受注発注/会議)

17:50

→退社

この会社を選んだ理由。

当社の面接を受けるまでは計測器が何なのか全く知らなかったですし、面接の際に説明を受けたときでも、普段接するような製品ではないためイメージが湧きづらかったのが本音です。

ただ、全く知らない製品や普段接する機会のない方々と接点を持てることがシンプルに面白そうと思えた要因になりました。

また、当社には技術部がいることで計測器の販売だけでなく、お客様がやりたいと考えていることにピンポイントに提案ができるのではないかと考えたのも当社を選んだ決め手になった一因です。