【海外事業責任者候補/ベトナム拠点】23.7億円調達の急成長AI×HR Tech / アジア展開の0→1を牽引

創業直後で大型調達を実現した注目のAIスタートアップ。アジア展開の要となる責任者

Job Information

Recruiter
Talent Fit Japan, Inc.

Job ID
1567299

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 10 million yen

Work Hours
フルフレックスタイム制 または 専門業務型裁量労働制 ※標準労働時間 1日8時間 / 休憩60分 ※残業：月平均25時間程度

Holidays
【年間休日124日（2025年度予定）】 完全週休2日制（土・日）、祝日 年末年始休暇 有給休暇（入社初日に10日付与）

Refreshed
November 1st, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Executive

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Other Language
Vietnamese - Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■企業概要：日本発、世界を目指す「AI×HR」の次世代ユニコーン候補

私たちは2024年4月に創業し、シードラウンドで異例となる総額23.7億円の資金調達を完了したHR Techスタートアップです。「地球上で働くすべての人を成功に導く」という壮大なパーパスを掲げ、従業員体験（EX）の向上とAI活用を軸に、複数の革新的なプロダクトを猛烈なスピードで展開しています。

既存の「一問一答形式」とは一線を画す**『対話型AI面接サービス』**や、**従業員のエンゲージメントを高める**『エンプロイーサクセス・プラットフォーム』**など、HR領域の不合理をテクノロジーで解消するプロダクト群は、リリース直後から大手企業を中心に多数導入されています。

■募集背景：海外展開の第一歩。「ベトナム拠点」の事業確立へ

国内市場での垂直立ち上げと並行し、私たちは既にグローバル展開に着手しています。 関連企業の基盤があるベトナムを「アジアハブ」と位置づけ、2025年10月に初の海外拠点を設立しました。今回は、このベトナム拠点の立ち上げと、そこを起点とした東南アジア全域への事業拡大を担う**「海外事業責任者候補」**を募集します。

■仕事内容：裁量は無限大。事業を作る醍醐味

入社後は日本本社に所属しながら、ベトナム拠点と密接に連携し、現地市場の開拓（Sales/BizDev）をリードしていただきます。単なる「営業」ではなく、現地の商習慣に合わせたローカライズ戦略の策定から実行まで、事業の全てに関与するポジションです。

【具体的なミッション】

- **事業戦略・実行：** ベトナム市場におけるPMF（プロダクトマーケットフィット）の検証、経営陣への戦略提言。
- **アライアンス・販路開拓：** 現地の代理店や紹介パートナーの開拓、協業スキーム（OEMやジョイントモデル等）の設計・交渉。
- **ローカライズ：** ベトナムの人事・採用慣習に合わせたプロダクト改善要件の定義、現地法規制への対応推進。
- **マーケティング：** リード獲得のためのセミナー企画、イベント登壇、現地コミュニティの形成。
- **カスタマーサクセス：** 導入後のオンボーディング設計、LTV最大化に向けた運用改善。

【この仕事の魅力・キャリアパス】

- **0→1の立ち上げ経験：** 豊富な資金力を持つスタートアップの「最初の海外展開」を最前線でリードできます。
- **将来の幹部候補：** ゆくゆくは東南アジア全域の統括や、現地法人のカントリーマネージャー等のポストも視野に入ります。
- **社会的意義：** 学歴や経歴などのバイアスを排除し、AIによって人の可能性を正当に評価する世界を、アジアから広げていく意義ある仕事です。

Required Skills

【必須スキル・経験】

- ベトナムにおけるビジネス経験・海外営業経験
- 3ヶ国語（日本語・英語・ベトナム語）がビジネスレベル以上であること
    - 日本本社（経営陣）との緻密な連携、および現地ステークホルダーとの折衝のため

【歓迎スキル・経験】

- IT/Web業界での法人営業経験
- BtoB SaaS領域におけるフィールドセールス経験（3年以上目安）
- CRMツール（Salesforce等）を用いた科学的な営業活動の経験
- スタートアップ（シード〜シリーズBフェーズ）での就業経験

求める人物像

「異常速度」で変化する環境を楽しめる方 今の私たちには、整ったマニュアルも完成されたレールもありません。あるのは「世界を変える」という熱意と、圧倒的なリソース、そして広大なマーケットだけです。

- **Self-Starter:** 正解のない中で仮説を立て、自ら動いて検証・修正を高速で回せる方。
- **Resilience:** 変化やカオスを前向きに捉え、困難な状況でもコトに向かって思考を続けられる方。
- **Growth Mindset:** 自身のスキルセットに固執せず、事業成長のために必要な役割へ柔軟に染み出していける方。

Recruiter's Message: シード期で20億円超の調達は、日本国内でも極めて稀有な事例です。資金的な体力を持ちながら、スタートアップ特有のスピード感で海外へ打って出るこのタイミングは、キャリアにおいて二度とないチャンスと言えます。「日本発のグローバルSaaS」を本気で作ろうとしているチームで、あなたの語学力とベトナムでの経験を最大限に活かしませんか？

Company Description