急成長HRテック企業の海外事業立ち上げメンバー（ベトナム市場担当・営業）

異例の急成長企業で「0→1」の海外事業立ち上げに参画

Job Information

Recruiter
Talent Fit Japan, Inc.

Hiring Company
株式会社PeopleX

Job ID
1567303

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary
4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
フルフレックスタイム制 もしくは 専門業務型裁量労働（コアタイム無し）

Holidays
年間休日124日/完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 1st, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

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

Minimum Japanese Level
Daily Conversation Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

事業紹介：社会に大きな変革をもたらす「AI×人事」のパイオニア

当社は、**「地球上で働くすべての人への支援を通して成功に導くこと」**をパーパスに掲げ、創業からわずか1年強で異例の大型資金調達（シードで23.7億円）を達成したHR Techスタートアップです。人事領域、特に従業員体験（EX）の向上に焦

点を当てた国内唯一のSaaSプロダクト、そして革新的な**対話型AI面接サービス**など、複数のプロダクトを高速で開発・リリースしています。

当社のAIプロダクトは、従来の選考方法では見落とされがちだった「人となり」を含めて適切に評価し、**誰もが可能性を広げられる未来**を目指す、社会貢献性の高いサービスです。国内で既に高い認知度を獲得し大手企業から導入が進む中で、次の成長ステージとして海外展開に着手しました。

仕事内容：アジアハブとなるベトナム市場の「0→1」事業開発を牽引

今回の募集は、当社の海外展開第一号となる**ベトナム拠点**の立ち上げを、日本本社からリードしていただくポジションです。ベトナムを「アジアハブ」と位置づけ、将来的には東南アジア全域への事業拡大を見据えた重要なミッションです。

創業期・海外事業の立ち上げフェーズのため、職務の範囲を限定せず、**圧倒的な裁量**をお任せします。具体的には、ベトナム市場での事業成功に向けたすべてを担っていただきます。

- **戦略立案**：市場調査、ベトナムの人事・採用慣習に合わせたローカライズ戦略の検討
- **セールス・パートナー開拓**：ベトナム国内での代理店・紹介パートナーの開拓・運用、セミナー/イベント企画、リード獲得施策の推進
- **プロダクト開発連携**：現地ユーザーの声に基づいた改善要件の整理、ベトナム語対応、規制対応の要件検討
- **CS/オンボーディング**：ベトナム向けオンボーディング設計、継続利用・LTV最大化のための改善企画

ご自身の考えと行動が、そのまま事業の成長に直結する、**極めてエキサイティングで自己成長の機会に溢れた環境**です。

キャリアの独自性・成長機会：異常速度の環境で自己変革を遂げる

- **事業家としての成長**：単なる「営業」ではなく、市場開拓、戦略立案、パートナーアライアンス、プロダクト企画の一部までを担うため、**事業開発のプロフェッショナル**としてのスキルが身につきます。
- **グローバルなキャリアパス**：ベトナムを皮切りに東南アジア全体への展開を計画しており、**将来的な海外事業の責任者**など、グローバルなキャリアへと大きく広がる可能性があります。
- **異常速度での成長**：設立間もないスタートアップであり、M&Aも活用した多角的な事業展開、積極的なプロダクトローンチを続ける**「すべてが異常速度で進む」**環境です。この変化を前向きに捉え、自己変革しながら会社と共に成長する経験は、他の企業では得られません。

Required Skills

必須要件

* 営業経験（業界不問）

* **ベトナム語ビジネスレベル**の能力

* 日本語および英語日常会話レベルの能力

歓迎要件

* IT業界での法人営業経験

* BtoB SaaSにおけるフィールドセールス経験3年以上

* 新規顧客開拓の経験

* CRMツールを用いた営業活動経験 (Salesforceなど)

* 海外営業経験

* スタートアップ企業 (シード〜シリーズB) での就業経験

Company Description