ASEAN 企画室マネージャー

アジア市場の「ゼロイチ」を牽引。経営直下で事業の型を作り、仕組み化を主導する。

Job Information

Recruiter
Talent Fit Japan, Inc.

Job ID
1578350

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 12 million yen

Refreshed
November 1st, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【ミッション：製造業のポテンシャルを解放し、アジアの産業構造を塗り替える】

当社は「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」というミッションを掲げ、独自開発のAIデータプラットフォームを提供しているスタートアップです。 日本の基幹産業である製造業が抱える、見積・管理業務の肥大化や情報の分断という課題をテクノロジーで解決。現在、日本国内で培った成功モデルを携え、ASEAN市場（タイ・ベトナム等）への本格展開を開始しています。

【本ポジションの重要性：不確実な市場を「構造化」するオーナー】

アジア事業は現在、まさに「走りながら形を作っている」立ち上げフェーズです。 本ポジションは「アジア企画室」のマネージャーとして、マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールス、事業開発の各機能を横断し、以下の問いに答えを出す役割を担います。

・どの市場の、どのターゲットに「勝ち筋」があるのか？

・日本のモデルのうち、何を「標準化」し、何を「現地最適化」すべきか？

・事業をスケールさせるための、最低限かつ不可欠なデータ基盤は何か？

単なるオペレーション管理ではなく、事業判断の羅針盤を作り、組織を動かす「BizOps/RevOps」の要素を多分に含んだエキサイティングな役割です。

【仕事内容】

・アジア事業の戦略推進： 各拠点のGTM（Go-to-Market）戦略の整理、優先課題の特定、経営層への意思決定支援。

・ビジネスプロセスの設計（0→1）： 日本の成功体験に固執せず、現地にフィットしたマーケ・営業フローの再構築。

・データ可視化基盤の構築： CRM（Salesforce/HubSpot）やBIツールを活用し、「次の一手」が見えるKPI設計・運用。

・部門横断の改善プロジェクト： 各国の裁量を尊重しつつ、共通の成功角度を高めるための仕組みづくり。

【このポジションで得られるキャリアの広がり】

・圧倒的な裁量： 戦略立案から実行、検証までを一気通貫で主導できます。

・グローバルキャリア： 日本発のSaaSプロダクトが世界で勝つためのプロセスを、最前線で設計する経験。

・中核人材としての道： 将来的なアジア事業の責任者や、グローバル全体を統括するポジションへの道が開かれています。

Required Skills

【必須スキル・経験】

・BtoB領域における事業企画、営業企画、BizOps、またはRevOpsの経験（3年以上目安）

・新規事業、あるいは立ち上げフェーズの組織での推進経験

・論理的思考に基づき、未整備な環境で課題を構造化・仕組み化できる能力

・英語：ビジネスレベル（ASEAN拠点のメンバーとの実務・交渉経験）

【歓迎スキル・経験】

・アジア圏でのビジネス実務経験、または海外駐在経験

・SaaSまたは法人向けプロダクトの知見

・Salesforce、HubSpot、Tableau等のツールを用いたデータドリブンな業務改善経験

Company Description