



## 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**

April 3rd, 2026 08:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**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