



General Manager (COO相当)

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

Ad fraud detection and cybersecurity company

Job ID

1602911

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

20 million yen ~ 40 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

コアタイム10:00～17:00

Refreshed

August 29th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景

・ 現在CTOがプロダクト・エンジニアリングの統括と並行してSales・マーケ・CS・コーポレートのマネジメントを担って

おり、年成長率38%から70〜100%超への加速を阻んでいる

- ・FY2028に現状の約3.5倍規模のARRへの成長と高収益フェーズへの移行を目指しており、最大のボトルネックは「誰がGo-to-Marketを統括するか」
- ・IPOも視野に入ったフェーズで、CTOをProduct・Developmentに専念させるため、このGeneral Managerポジションを新設
- ・入社後90日以内での優先課題として、意思決定フロー・Sales↔CS責任境界・マーケ↔Salesファネル設計・CS↔Product連携体制・全社プロセスのドキュメント化推進に取り組むことを期待

業務内容

- ・Sales・Revenue（約9〜10名）の統括：国内インサイドセールス・フィールドセールス・グローバルセールスの統括、エンタープライズ営業・戦略顧客・チャネルパートナー・新市場参入など反復可能な成長モーションの構築、Partnerships・Revenue Operationsの整備と推進
- ・Acquisition Marketing（7〜8名）の統括：PR・Paid・Organicチームの統括、獲得効率・ブランド戦略のオーナーシップ、Product・CS・Salesとのクロスファンクショナルな連携
- ・CS（6〜8名）の統括：国内外CSチームの統括、NRR・チャーン・カスタマーサクセス指標の管理と改善、部門横断での顧客・売上目標の共有とアラインメント
- ・コーポレート機能との連携：Finance/Global Ops、HR、G.A.など管理部門と連携し全社オペレーションを推進、グローバル3拠点をまたいだオペレーション整備、P&L全体の管理責任
- ・CEOとの経営・IPO準備連携：経営会議への参加、KPI設計・モニタリング、投資家・ステークホルダーへの報告サポート、IPO準備に向けたガバナンス体制・組織体制の整備、Product・Sales・Marketing・CSを共通の顧客・収益目標に向けてアライン

Required Skills

必須要件・属性

- ・B2B SaaS・サイバーセキュリティ・マーテック領域でのスケールアップ経験：年成長率30〜50%のフェーズから70〜100%超の成長を目指す組織での事業リード経験
- ・事業の全体P&L責任の経験：戦略を実行計画・オーナーシップ・定量目標・週次実行サイクルに落とし込んだ実績
- ・Sales / Marketing / CS / Partnershipsの複数領域にわたるハンズオンのリード経験
- ・日本事業を「引き継いだ」のではなく「作った」経験。APAC・他海外市場への展開経験も歓迎
- ・日本語・英語ともにビジネス流暢レベル（必須）：日本のエンタープライズ顧客との交渉・クロージングに直接入れること、および海外チームからの信頼を得られること
- ・ファウンダー主導の環境で、経営陣に直接意見を言いながら低ego・実行集中で動ける方
- ・意思決定サイクルが速く、方針が変わりやすい経営環境において、建設的なコミュニケーションで組織・チームを前進させ続けられる方：「誰が何を決めるか」が曖昧な状態に対して構造を素早く作り、各マネージャーが立ち止まらず前に進める環境を整えられる

歓迎要件・属性

- ・アドテック・マーテック業界での経験
- ・外部資本（VC・PE・海外投資家）からの成長プレッシャーがある環境での経営経験
- ・エンタープライズセールス・チャネルパートナー・新市場参入に関する具体的な実行経験
- ・Revenue Operations（RevOps）の構築・改善経験
- ・IPO準備（J-SOX・主幹事対応・IR）への関与経験
- ・M&Aや資本政策に関与した経験

求める人物像

- ・「No」と言えて、「Yes」への道も示せる人：優先度を整理し、チームを守りながら前進できる
- ・ゼロから仕組みを作る人：壊れたオペレーティングシステムを自ら修復し、リーダーシップチームを育てる意欲がある。Slack依存の属人的フローを文書化・標準化し、担当者が変わっても回る体制に変えた経験がある
- ・事業数値に強く、現場にも降りられる人：KPIをドライブしながら、必要なら自ら営業同行・顧客交渉にも入れる
- ・曖昧な状況を構造化できる人：急成長フェーズ特有の「整備されていない状態」を、仕組みとプロセスで解決できる。Sales-CS間の責任境界・承認フロー・部門間の連携設計など、「誰が決めるか」が曖昧なまま放置されている状態を短期間で整理・決定できる
- ・グローバルチームを束ねられる人：多様な国籍・バックグラウンドのメンバーを共通ゴールに向けて動かせる

Company Description