

【建設SaaS】COO

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1614723

Industry
Other (Manufacturing)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 million yen ~ 12 million yen

Refreshed
November 25th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

代表直下の取締役COOとして、事業に関する全部門(営業・CS・マーケティング・開発)を統括し、2029年の上場に向けた事業成長と組織づくりを担います。
■具体的な業務内容
・建設業界向けのSaaSサービスの導入提案(LINEでの日報報告、それに紐づく勤怠、工事収支管理、見積作成の自動化など)
・数値/コンピテンシーの両面からのメンバー管理・育成(目標設定・期中管理・考課)
・現場解像度を高めた状態での業務プロセス改革・推進
・組織・ナレッジの構築(属人化を防ぐため、再現性の高い営業プロセスやノウハウをチーム全体へ共有・展開)
・経営方針に基づいた営業戦略、方針、組織KPIの設計実行
・クロスファンクション連携: マーケティングやカスタマーサクセス、プロダクト開発部門と連携する調整力

Required Skills

必須要件】
事業責任者(事業部長・執行役員・取締役等)として、複数部門を統括し責任を負った経験3年以上
従業員20名以上の組織のマネジメント経験(採用・評価・育成の仕組みづくりを含む)

売上・利益目標に責任を負い、達成した実績
事業計画・予算の策定と、経営会議レベルでの意思決定に関与した経験
営業組織(新規開拓・既存顧客対応)の戦略立案と運営に関する深い理解
プロダクト開発部門と連携し、顧客要望を製品ロードマップに反映させる意思決定を行った経験・法人営業の管理職経験3年以上(目標設定・評価含む)
※業界経験不問　異業界出身の社員が多数活躍

【歓迎要件】
・SaaSなどの無形商材の営業経験
・建設業界の知見

【求める人物像】
・代表の右腕として、経営の意思決定を共に担い、実行に落とし込む当事者意識
・営業・開発・CSといった性質の異なる組織を横断的に束ね、共通のゴールに向かわせる統合力
・数字と現場の双方を見て課題を特定し、優先順位を付けて実行する力
・少人数の組織で自ら手を動かしながら、上場企業水準の組織・仕組みを構築できるバランス感覚
「建設業界を魅力的な業界にする」というミッションに共感し、職人の労働環境向上を自らの使命として語れる方

Company Description