

【流通事業本部】お茶事業 海外営業担当

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1623583

Industry
Distribution

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Refreshed
November 18th, 2026 10:30

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【会社/お仕事の魅力】
・成長市場のど真ん中
世界的な抹茶需要の高まりの中、日本産の本格的な抹茶を求める声は供給を大幅に上回っています。この追い風の中で事業を拡大する経験が得られます。
・大きな裁量と直接的なインパクト
少人数チームのため、自らの営業活動が事業成長に直結します。市場選定から商談クロージングまで一気通貫で担えます。
・海外ビジネスの実践経験
北米・アジア・中東・欧州など多地域で、文化や商習慣の異なる顧客と直接取引する経験が積めます。

【お仕事の内容】
■日本の農業の現状
現在の日本の農作物は国内販売向けが大半です。しかし、人口減少や輸入農作物が増える中で、日本の農作物に対する国内需要は減少する一方です。弊社は、品質の高い農作物をたくさん生産しても売り先が無いことにより儲からない、という仕組みを変える必要があると考え、まず「海外への販路」を開拓し、生産すれば生産した分だけ売れる（儲かる）構造へ改革しています。
■採用背景
2024年に立ち上げた弊社お茶事業は、主に北米のスペシャリティカフェ向けの直接輸出を中心に順調に拡大しております。今後は輸出先の拡大と取り扱うお茶のポートフォリオ拡充を目指し、新規市場の開拓と既存市場の深耕を同時に進めていき

ます。この体制強化のため、海外営業の専任メンバーを募集します。
現在お茶事業チームは3名体制で、バックオフィス・物流担当は別途配置しています。事業責任者と密に連携しながら、以下の業務を担当いただきます。
1. 新規市場開拓（アジア・中東・欧州）
ターゲット市場の調査・初期アプローチ、現地の展示会・商談会への参加、ディストリビューター・カフェ事業者との商談など
2. 既存市場（北米）の拡大
北米のスペシャリティカフェ向けB2B営業（新規開拓・既存顧客の深耕）、現地カフェへの訪問・サンプリング・オーダー獲得、顧客との関係構築、リピート注文の管理など
3. 営業基盤の構築・輸出周辺業務
見込み顧客リストの作成・管理、提案資料・見積書の作成、社内の供給チーム（仕入・物流）や日本のお茶産地との連携など。立ち上げフェーズのため、営業活動に付随する業務にも幅広く関わっていただきます。

想定年収：500万円〜700万円

勤務時間：フルフレックス制

【条件・待遇】
勤務時間 ：・就業時刻：フルフレックスタイム制（フレキシブルタイム：5:00-22:00）/ ・休憩時間：60分 / ・標準労働時間：8時間/日 / ・休日：原則として土曜日、日曜日、その他事業所が指定した日、年末年始。ただし、業務の都合により振替る場合があります。 / ・休暇：年次有給休暇　初年度は入社月に応じて入社時に付与。毎年4月に入社年に応じて付与（最低10日）/ ・時間外労働の有無：時間外労働及
・各種保険加入（健康・厚生・労災・雇用）
・業務遂行に直接必要となる書籍購入支援
・試用期間：入社日から3ヶ月間。ただし条件に変更なし。
・喫煙環境：屋内全面禁煙
その他

【勤務地】
東京都（本社）
※ 国内外への出張あり（北米、アジア、中東、欧州等）
雇用形態 正社員（期間の定めなし）
【勤務体系】
・就業時刻：フルフレックスタイム制（フレキシブルタイム：5:00-22:00）
・休憩時間：60分
・標準労働時間：8時間/日
・休日：原則として土曜日、日曜日、その他事業所が指定した日、年末年始。ただし、業務の都合により振替る場合があります。
・休暇：年次有給休暇　初年度は入社月に応じて入社時に付与。毎年4月に入社年に応じて付与（最低10日）
・時間外労働の有無：時間外労働及び休日労働を命ずることがあります。
・従事する業務内容の変更の範囲：会社の定める業務（出向先の定める業務含む）
・その他の休暇：就業規則に準じて付与いたします。
試用期間 あり（3か月）
【採用人数】
1名

【選考について】
書類選考 → 1次面接（事業責任者）→ 2次面接（取締役）→ 内定

Required Skills

【必須要件】
・社会人経験3年以上
・海外営業・駐在経験
・ビジネスレベルの英語力（顧客との商談・メール対応が単独でできる水準）
・海外出張に抵抗がないフットワークの軽さ
・普通自動車運転免許（AT限定可）
キャリア層: 社会人経験3年以上の方
高い英語力: 顧客との商談やメール対応を単独で完結できるビジネスレベル
適応力: 海外出張を厭わず、自律的に動けるフットワークの軽い方
2. ターゲットとなる経験・スキル（歓迎要件）
法人営業の経験者: 特に新規開拓の経験があり、ゼロから市場を切り拓く力がある方
関連業界の出身者: 食品・飲料業界、貿易実務、国際物流、またはカフェ業界の知見がある方
即戦力候補: すでに海外営業や海外駐在の経験がある方
採用人数 1人
選考フロー 書類選考
1次面接（事業責任者）
2次面接（取締役）
内定
募集期間 2026年8月1日までに
待遇 ・想定年収：500万〜700万円
- 月給：308,262円〜431,549円
- みなし残業手当45時間分：108,405円〜151,785円
・固定残業代の超過分については別途支給いたします
・賞与なし
優先度

【歓迎要件】
・法人営業や新規開拓の経験
・食品・飲料業界での営業経験

・貿易実務・国際物流の知識や実務経験
・カフェ業界やスペシャリティ飲料市場への知見
・スピード感のある行動力
情報が揃わなくても、まず動いて現場で答えを掴みに行ける
変化の多い環境を楽しめる柔軟さ
・自ら手数を出し続けられる推進力
出張先でも自律的にスケジュールを組み、訪問件数を最大化できる
地道な積み重ねを厭わず、成果が出るまで粘り強く取り組める
・日本の農業を世界に届けることへの共感
海外営業のスキルを磨きたいだけではなく、日本の一次産業の価値を届けたいという想いがある
・異文化で信頼を勝ち取る力
言語や商習慣が異なる環境で、1人で関係構築した経験がある
断られても切り替えて次に向かえる
給与 ・想定年収：500万〜700万円

Company Description

「語学スキル」と「日本の農作物」を武器にメイドインジャパンを世界へ広げる。
日本の農産業が抱える課題。
それは日本の農産業の構造上、「販売先が国内に限定されてしまう」ことです。
当社は「日本の農業で世界を驚かす」というビジョンのもと、農産物の海外輸出ビジネスを手掛けるスタートアップ企業です。
といっても、特別なブランドを立ち上げたり、新品種を作るわけではありません。
普段スーパーなどで見かける、りんごや梨、桃などの安全でおいしい日本の果物等を、世界に広めていくのが当社のミッション。
こうすることで農業の産業構造を180度転換させ、「作れば作るほど利益が出る」ビジネスモデルを確立し、持続可能な農産業を目指しています。
海外への販路を開拓し、順調に事業成長を遂げている私たちですが、さらなる拡大を目指し、増員募集を呼び掛けます!