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。

募集職種

人材紹介会社
Talent Fit Japan, Inc.

求人ID
1578350

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1200万円

更新日
2026年11月15日 05:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【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。

スキル・資格

【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

会社説明