



副業ではなくキャリアの中核として、日本茶を世界へ売る海外営業部長を探しています

✓創業2期目のスタートアップ企業 ✓日本の農業再興に向けて様々な事業を展開予定

募集職種

採用企業名

一番農業株式会社

求人ID

1591064

業種

その他(商社)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

最寄駅

山手線、 恵比寿駅

給与

500万円 ~ 1200万円

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2026年06月01日 03:00

応募必要条件

職務経験

1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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ネイティブ

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

※今回は正社員での募集になります※

※リモート併用可(東京本社・月数日出社推奨)※

あなたの「海外と関わる仕事」は、本当に海外と関わっていますか？

日本にいながら海外と関わる仕事は、思ったよりたくさんあります。

英語のメールを返す。海外の資料を翻訳する。年に1〜2回、海外出張に行く。

——でも、それが本当にあなたが望んでいる「海外との関わり」ですか？

私たちが探しているのは、自分の足で現地に飛び、自分の目で買い手を見つけ、自分の言葉で契約を取りに行く——そういう海外営業です。

副業の「お手伝い」では、絶対にできない仕事です。

「一次産業を、一番産業に」——5年で売上100億円を本気で目指す

一番農業株式会社（2025年8月設立）は、日本茶の海外B2B輸出を主軸とするアグリテックスタートアップです。

創業わずか1年で海外100社以上との取引を実現しました。

そしていま、私たちは5年で売上100億円という目標に本気でコミットしています。

ここからの拡大フェーズは、副業や兼任では到底届きません。

1人目の海外営業部長として、組織と事業を背負って走ってくれる方を探しています。

「1人目部長」という言葉の重み

「1人目」というのは、ただ早く入ったというだけではありません。

- 海外営業組織の立ち上げ責任者として、ゼロから営業プロセスと組織を設計する
- プレイングマネージャーとして自分でも数字を作りながら、メンバー採用と育成を兼ねる
- 2人目、3人目を採用し、自分の下に組織を作る
- 実績次第で、海外現地商社の立ち上げメンバー / 現地法人責任者として0からの抜擢の可能性

これは「お手伝い」のポジションではありません。海外営業組織を背負う部門長として、日本茶を世界へ売る事業を共に作っていただきたいと考えています。

■ キャリアイメージ

入社〜3ヶ月：プレイングマネージャーとして、既存パイプラインを引き継ぎつつ、現状のオペレーション・課題・打ち手を把握

3〜6ヶ月：営業プロセスの再設計と標準化、海外バイヤーとの英語での直接交渉、2人目メンバーの採用要件定義

6〜12ヶ月：メンバーの採用・育成、業務の型化、KPI設計と運用

1〜2年：海外営業部長として組織を完成 / 海外現地商社の立ち上げメンバー・現地法人責任者 または CRO 候補へ

入社直後から「フル管掌」ではなく、プレイングマネージャーとして自分でも数字を作りながら、組織を立ち上げていく設計です。プレイヤースキルとマネジメントスキルの両方を発揮していただきます。

■ 業務内容

〈新規開拓〉

- 海外B2Bマッチャブランド・ディストリビューターへの新規開拓
- MA / SFA の運用と営業プロセスの標準化
- リード創出から育成までの設計
- 電話・メール・Zoom での顧客対応
- 営業データの分析とレポート作成
- フィールドセールスへの引き継ぎ設計

〈提案・クロージング〉

- 海外バイヤーとの英語での商談・交渉

- ・ サンプル送付・契約・回収までの一気通貫
- ・ 輸出手続き・物流調整への関与
- ・ 現地市場の調査と新ブランド・新プロダクトの企画
- ・ 海外展示会・商談会への現地参加

求める能力

必須要件

- ・ ビジネスレベルの英語（顧客との商談・契約交渉）
- ・ 法人営業経験 5年以上（業界問わず、B2B）
- ・ 数値・ロジックで売上を作ってきた実績（接待型ではない）
- ・ チームマネジメントまたはプレイングマネージャーのご経験（メンバー1名以上の育成経験）

歓迎要件

- ・ SaaS エンタープライズ営業のご経験（MEDDIC / Challenger / Solution Sales 等のフレーム活用）
- ・ 営業マネージャー・営業部長としてのご経験
- ・ 海外との継続的な関わり（業務・副業・ライフワーク問わず、自分で動いている方）
- ・ 食品・飲料・D2C ブランドの輸出経験
- ・ 0→1 のスタートアップ立ち上げ経験 / 営業組織の立ち上げ経験
- ・ スペイン語・中国語・アラビア語等の第2外国語

求める人物像

- ・ 「海外を自分ごと」にできる方 —— 行きたい・関わりたい、ではなく 既に行っている / 関わっている 方
- ・ 接待型ではなく、ロジックと数字で成果を作る方
- ・ 未整備な業務を、自分で整流化することを楽しめる方
- ・ 「1人目部長」のリスクと裁量を、面白がる方
- ・ 5年で100億、その先の海外現地商社立ち上げを「現実の絵」として共有できる方

逆に、「英語が好きで、安定した会社で海外と関わる仕事がしたい」という方には、このポジションは合いません。私たちが探しているのは、自分で事業を作りに来る側の人です。

カルチャー・働き方

■ 圧倒的な裁量とオープン・フラットなカルチャー

社内は徹底的にフラット。年次・役職にかかわらず、提案がそのまま実行に移ります。意思決定までのスピードが圧倒的に速いのが弊社の特徴です。

■ 海外現地商社の立ち上げメンバーへの抜擢可能性

日本本社の海外営業から始めて、実績次第でご自身が海外現地で事業を立ち上げる側に回るキャリアパスが、現実的に視野に入る環境です。

■ 20代CEOが率いる、圧倒的な成長スピード

代表の長野をはじめ、20代が中心の少数精鋭チーム。年次に関係なく、成果を出した分だけ3ヶ月単位で昇格・昇給のチャンスがあります。

■ AI × 伝統。テクノロジーで農業をアップデート

業務効率化に AI を積極的に導入。泥臭い努力を最大化するためのテクノロジー活用により、高い生産性を実現しています。

■ すでに構築済みの「海外販路」と「財務基盤」

スタートアップでありながら、既に世界100社以上の販路を確保。出資者からの支援も厚く、盤石な財務基盤のもと、攻めの投資ができる環境です。

募集要項

- 雇用形態：正社員（部長クラス）
- 勤務地：東京本社（リモート併用可、月数日出社推奨）
- 勤務時間：フレックスタイム制（コアタイム 11:00-15:00）
- 年収：基本給 + 業績連動インセンティブ + ストックオプション（前職年収を考慮した部長クラスの設計）
- 休日休暇：完全週休2日制、年末年始、夏季休暇、有給休暇
- 福利厚生：社会保険完備、交通費全額支給、海外出張費全額会社負担、副業可
- 試用期間：あり（条件相違なし）

選考フロー

1. このページから「話を聞きに行きたい」ボタンでエントリー
2. 代表・長野とのカジュアル面談（30分・オンライン）
3. 1次面接（経営層）
4. 2次面接（実務・カルチャーフィット）
5. 内定（全体で2〜3週間）

まずは「話を聞きに行きたい」を押してください

応募ではなく、壁打ちから構いません。

「いまの会社では物足りない」「海外ともっと深く関わりたい」「自分で事業を作りたい」—— うっすら感じているそのモヤモヤを、私たちの事業の文脈でどう実現できるか、一緒に考えさせてください。

スタートアップが1人目の海外営業部長を迎えるのは、組織の根幹に関わる選択です。

あなたの判断に値する話ができるよう、私たちも全力でお伝えします。

ご連絡を心よりお待ちしております。

一番農業株式会社 代表取締役CEO 長野 真悟

「一次産業を、一番産業に。」

2000年生まれ（25歳）。

世界に誇れる日本の一次産業を再興すべく、テクノロジーとグローバル営業を武器に創業。

スキル・資格

【必須要件】

- ビジネスにおける英語力
- 法人営業経験（1年以上）

【求める人物像】

- 弊社のミッションに共感いただける方
- 現状に満足せず、自ら改善の火付け役になれる方
- 新たな困難にワクワクし、突き進んでいける人

会社説明