



【農業スタートアップでCXO】茶を語れて、英語で売れる人 —— そんな"二刀流"を、世界が待っています

✓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

1591066

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05月04日 03:50

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

茶を語れて、英語で売れる人 —— そんな"二刀流"を、世界が待っています

茶業界には、茶を語れる人がたくさんいます。

グローバル業界には、英語で売れる人がたくさんいます。

でも、その両方を併せ持って、海外バイヤーに茶の本質を説明できる人は、本当に少ない。

もしあなたがその希少種なら、いま日本茶業界が直面している"壁"と一緒に超えてくれませんか。

「一次産業を、一番産業に」—— 5年で売上100億円

一番農業株式会社（2025年8月設立）は、日本茶の海外B2B輸出スタートアップ。創業1年で海外100社以上と取引を実現し、5年で売上100億円を本気で目指しています。

ここからの拡大は、副業や兼任では届きません。1人目の海外営業部長として、組織と事業を背負ってくれる方を探しています。

「1人目部長」の意味

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

プレイングマネージャーとして自分でも数字を作りつつ、メンバー採用と育成

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

■ キャリアイメージ

入社3ヶ月：既存パイプラインを引き継ぎ、茶の文脈を社内営業プロセスに反映

6～12ヶ月：海外バイヤーへの英語による品種・産地・製法提案、メンバー採用、KPI運用

1～2年：海外営業部長として組織を完成 → 海外現地商社責任者・CRO候補へ

■ 業務内容

海外B2Bマッチャブランドへの新規開拓／海外バイヤーへの茶の提案

英語での商談・交渉、サンプル送付・契約・回収の一气通貫

海外展示会参加、新ブランド・新プロダクトの企画

■ 求める要件

必須：茶業界（茶問屋・茶商・抹茶ブランド・茶業企業）での実務経験／ビジネスレベルの英語／法人営業経験／チームマネジメント経験

歓迎：海外駐在・留学・外資勤務経験／茶の品種・産地・製法に関する深い知識／食品・飲料の輸出経験

■ 求める人物像

茶の文脈を顧客に伝えることに喜びを感じる方

「日本茶を世界で評価される嗜好品にしたい」と本気で思う方

「1人目部長」のリスクと裁量を面白がれる方

■ カルチャー

圧倒的な裁量、オープン・フラットな組織。年次・役職にかかわらず提案がそのまま実行に移ります

20代CEO率いる少数精鋭。3ヶ月単位で昇格・昇給

AI×伝統。テクノロジーで生産性を最大化

■ 募集要項

正社員（部長クラス）／東京本社・リモート併用可／フレックスタイム制

インセンティブやSOもあります！

■ 選考フロー

「話を聞きに行きたい」→ 代表・長野とのカジュアル面談（30分）→ 1次・2次面接 → 内定（2～3週間）

応募ではなく、壁打ちから構いません。茶業界出身者がグローバルB2Bのステージで何を作れるか、一緒に考えさせてください。

ご連絡をお待ちしております。

長野 真悟（代表取締役CEO）「一次産業を、一番産業に。」

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