



【農業スタートアップでCXO】あなたのSaaSエンブラ営業の再現性、もう一段上のステージで試みませんか

✓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

1591067

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07月06日 02:00

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

あなたのSaaSエンブラ営業の再現性、もう一段上のステージで試みませんか

MEDDIC、Challenger、Solution Sales、ABM、パイプライン管理。

あなたが築いてきた営業の再現性は、SaaSの枠を超えてリアル産業でも通用する —— と私たちは信じています。

ただし、それを最初に証明するのは大変です。誰かが先頭で走らないといけない。

その先頭走者として、1人目の海外営業部長を募集します。

「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

SaaSで築いた営業フレーム（MEDDIC等）を、抹茶のB2B輸出に適用・改修

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、MEDDIC等のフレームを社内に実装

6～12ヶ月：営業プロセス再設計、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 / MA・SFA運用

英語での商談・交渉、サンプル送付・契約・回収の一通貫

海外展示会参加、新ブランド企画

■ 求める要件

必須：SaaS / IT エンタープライズ法人営業 5年以上 / MEDDIC等のフレーム活用経験 / ビジネスレベルの英語 / チームマネジメント経験

歓迎：ABM・パイプライン管理の設計経験 / Salesforce・HubSpot等のCRM運用 / 営業マネージャー経験 / 海外との継続的な関わり

■ 求める人物像

「自分の営業フレームをリアル産業で再現したい」と本気で思える方

接待型ではなくロジックと数字で成果を作る方

「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。SaaSで培った再現性を、リアル産業でどう活かせるか、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