



【農業スタートアップでCXO】20代CEOの右腕として、5年で100億・上場の絵を一緒に描きませんか

✓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

1591068

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

※今回は正社員（部長クラス）での募集です。

※リモート併用可（東京本社・月数日出社推奨）

20代CEOの右腕として、5年で100億・上場の絵を一緒に描きませんか

「いつかは経営に近い場所で働きたい」—— そう思いながら、なかなか踏み出せていない方へ。

CEOの隣で意思決定に関わる仕事は、外から見るほど"既に席が空いている"わけではありません。ほとんどの場合、信頼関係を時間をかけて築いた上で、ようやく"右腕"になれる。

私たちはいま、最初の右腕を選んでいる段階です。

「一次産業を、一番産業に」—— 5年で売上100億円・上場へ

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。投資家からの出資済み、5年で売上100億円・上場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

海外営業の責任者として組織を作り、CEOと共に経営判断に関与

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、採用・組織設計・KPI設計・予算管理を担う

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・CRO候補

■ 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、CEOと経営アジェンダを共有

6～12ヶ月：営業プロセス再設計、メンバー採用、上場準備プロセスへの関与

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

■ 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

経営企画・予算管理・採用全般までCEOと並走

■ 求める要件

必須：起業家のNo.2 / 経営企画 / コンサル / 投資銀行 / 経営参謀のいずれかの経験 / 法人営業の経験 / ビジネスレベルの英語

歓迎：上場準備プロセスへの関与経験 / 組織設計・KPI設計の経験 / 海外との継続的な関わり

■ 求める人物像

「自分が会社を背負う側」の自覚と覚悟がある方

論理と数字で意思決定をサポートできる方

「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！（SOアップサイド大）

■ 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。20代CEOの隣で何が見えるか、ぜひ一緒に話しましょう。

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