



【農業スタートアップでCXO】もう一度ゼロイチを —— ただし、産業規模で

✓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

1591071

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11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）

もう一度ゼロイチを —— ただし、産業規模で

一度会社を作った人にしか分からない感覚があります。

経営者の眠れない夜。資金繰りの恐怖。採用の重さ。プロダクトを愛してくれる顧客の手応え。

これらの感覚を持つ人は、雇われていても、雇い主と同じ目線で動けます。

私たちが探しているのは、もう一度、ただし更に大きな規模で挑戦したい人です。

「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

海外営業組織を0から立ち上げ、業績拡大を自分の判断で動かす

CEOの隣で戦略・採用・組織設計を共に動かす

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、起業家視点で全体を再設計

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マツ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・回収の一気通貫

海外展示会参加、新ブランド企画

■ 求める要件

必須：起業経験（エグジット・撤退いずれも可）または CxO 経験／法人営業経験／ビジネスレベルの英語／チームマネジメント経験

歓迎：海外でのビジネス経験／食品・飲料・D2Cブランドの経験／組織立ち上げ経験

■ 求める人物像

「自分のリスクは取り切った。次は組織を組んで規模を取りに行く」フェーズの方

論理と数字で意思決定する方

「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、壁打ちからで構いません。あなたのゼロイチ経験を、産業規模に転用する筋道を一緒に描きましょう。

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