



「海外と関わる仕事」、本当に海外と関わっていますか？1人目海外営業部長を募集

✓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

1591072

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29日 04:00

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）

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？

英語のメールを返す、海外資料を翻訳する、年1~2回の海外出張 —— そんな仕事は世の中に多くあります。

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海外営業です。

"関心"ではなく"関わり"を持っている方。仕事でも、ライフワークでも、家族との生活でも、海外があなたの日常の一部になっている方。

「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、打ち手を整理

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・回収の一気通貫

海外展示会参加、新ブランド企画

■ 求める要件

必須：法人営業5年以上（業界問わず）/ ビジネスレベルの英語 / 海外との継続的な関わり（業務・副業・ライフワーク・家族問わず）/ チームマネジメント経験

歓迎：SaaSエンブラ営業（MEDDIC等）/ 営業マネージャー経験 / 食品・飲料の輸出経験 / 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、ではなく既に行っている）

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、壁打ちからで構いません。「いまの会社では物足りない」「海外と本気で関わりたい」—— 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。

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