



【農業スタートアップでCXO】食品輸出の細部を知る人が、戦略の中心で動ける場所

✓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

1591073

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）

食品輸出の細部を知る人が、戦略の中心で動ける場所

食品輸出は、細部の塊です。

植物検疫、FDA、ラベル規制、ハラル認証、原産地証明、温湿度管理。食品輸出の現場を知る人ほど、これらの"見えない書類"の重さを理解しています。

私たちはいま、この細部を理解した上で戦略を動かせる人を必要としています。

「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

海外営業の戦略立案 × 食品輸出のオペレーション設計を担う

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、輸出オペレーションを点検

6～12ヶ月：営業プロセス再設計、規制対応プロセスの整備、メンバー採用

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

食品輸出の規制対応・物流設計・パートナー管理

■ 求める要件

必須：食品メーカー・食品商社の輸出部門で5年以上／植物検疫・FDA・原産地証明等の実務経験／ビジネスレベルの英語／チームマネジメント経験

歓迎：FTA/EPA活用経験／温湿度管理の知見／海外の現地パートナーマネジメント経験

■ 求める人物像

「現場を知ったうえで戦略まで動かしたい」と本気で思う方

細部の正確性と全体設計の両方を楽しめる方

「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。あなたの食品輸出の現場知見を、戦略レイヤーでどう活かせるか、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