



【農業スタートアップでCXO】組織をゼロから立ち上げ、伸ばすことが好きな営業マネージャーへ

✓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

1591074

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06月01日 03:00

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）

組織をゼロから立ち上げ、伸ばすことが好きな営業マネージャーへ

「決まりきった組織を回す」は、もう退屈ですよ。

既存組織で予算と人を動かすのは確かに大事ですが、ゼロから組織を立ち上げて、自分のやり方で伸ばす経験は、二度三度味わえるものではありません。

私たちはいま、その"二度目・三度目"を提供できる場所にあります。

「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

海外営業組織を0から設計（採用・KPI・インセンティブ・育成）

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、組織を増やす

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、組織設計の青写真を描く

6～12ヶ月：営業プロセス再設計、メンバー採用、評価・インセンティブ制度を設計

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

組織設計・採用・育成・KPI運用・インセンティブ制度設計

■ 求める要件

必須：営業マネージャー / 営業部長として5～10年以上の組織マネジメント経験 / 0→1の営業組織立ち上げ経験 / ビジネスレベルの英語 / 法人営業の実績

歓迎：SaaSエンブラ営業（MEDDIC等） / 海外との継続的な関わり / 食品・飲料の輸出経験

■ 求める人物像

「自分のやり方で組織を作り、伸ばす快感」を理解している方

論理と数字で組織を動かせる方

「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。あなたの組織設計のやり方が、そのまま会社のDNAになる場所として、ぜひ一度お話ししましょう。

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