



General Manager (COO相当)

募集職種

人材紹介会社
株式会社PROGRE

採用企業名
Ad fraud detection and cybersecurity company

求人ID
1602911

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
2000万円 ~ 4000万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
コアタイム10:00~17:00

更新日
2026年08月29日 00:00

応募必要条件

職務経験
10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
ビジネス会話レベル

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

募集背景

・現在CTOがプロダクト・エンジニアリングの統括と並行してSales・マーケ・CS・コーポレートのマネジメントを担って

おり、年成長率38%から70〜100%超への加速を阻んでいる

- ・FY2028に現状の約3.5倍規模のARRへの成長と高収益フェーズへの移行を目指しており、最大のボトルネックは「誰がGo-to-Marketを統括するか」
- ・IPOも視野に入ったフェーズで、CTOをProduct・Developmentに専念させるため、このGeneral Managerポジションを新設
- ・入社後90日以内での優先課題として、意思決定フロー・Sales↔CS責任境界・マーケ↔Salesファネル設計・CS↔Product連携体制・全社プロセスのドキュメント化推進に取り組むことを期待

業務内容

- ・Sales・Revenue（約9〜10名）の統括：国内インサイドセールス・フィールドセールス・グローバルセールスの統括、エンタープライズ営業・戦略顧客・チャネルパートナー・新市場参入など反復可能な成長モーションの構築、Partnerships・Revenue Operationsの整備と推進
- ・Acquisition Marketing（7〜8名）の統括：PR・Paid・Organicチームの統括、獲得効率・ブランド戦略のオーナーシップ、Product・CS・Salesとのクロスファンクショナルな連携
- ・CS（6〜8名）の統括：国内外CSチームの統括、NRR・チャーン・カスタマーサクセス指標の管理と改善、部門横断での顧客・売上目標の共有とアラインメント
- ・コーポレート機能との連携：Finance/Global Ops、HR、G.A.など管理部門と連携し全社オペレーションを推進、グローバル3拠点をまたいだオペレーション整備、P&L全体の管理責任
- ・CEOとの経営・IPO準備連携：経営会議への参加、KPI設計・モニタリング、投資家・ステークホルダーへの報告サポート、IPO準備に向けたガバナンス体制・組織体制の整備、Product・Sales・Marketing・CSを共通の顧客・収益目標に向けてアライン

スキル・資格

必須要件・属性

- ・B2B SaaS・サイバーセキュリティ・マーテック領域でのスケールアップ経験：年成長率30〜50%のフェーズから70〜100%超の成長を目指す組織での事業リード経験
- ・事業の全体P&L責任の経験：戦略を実行計画・オーナーシップ・定量目標・週次実行サイクルに落とし込んだ実績
- ・Sales / Marketing / CS / Partnerships の複数領域にわたるハンズオンのリード経験
- ・日本事業を「引き継いだ」のではなく「作った」経験。APAC・他海外市場への展開経験も歓迎
- ・日本語・英語ともにビジネス流暢レベル（必須）：日本のエンタープライズ顧客との交渉・クロージングに直接入れること、および海外チームからの信頼を得られること
- ・ファウンダー主導の環境で、経営陣に直接意見を言いながら低ego・実行集中で動ける方
- ・意思決定サイクルが速く、方針が変わりやすい経営環境において、建設的なコミュニケーションで組織・チームを前進させ続けられる方：「誰が何を決めるか」が曖昧な状態に対して構造を素早く作り、各マネージャーが立ち止まらず前に進める環境を整えられる

歓迎要件・属性

- ・アドテック・マーテック業界での経験
- ・外部資本（VC・PE・海外投資家）からの成長プレッシャーがある環境での経営経験
- ・エンタープライズセールス・チャネルパートナー・新市場参入に関する具体的な実行経験
- ・Revenue Operations（RevOps）の構築・改善経験
- ・IPO準備（J-SOX・主幹事対応・IR）への関与経験
- ・M&Aや資本政策に関与した経験

求める人物像

- ・「No」と言えて、「Yes」への道も示せる人：優先度を整理し、チームを守りながら前進できる
- ・ゼロから仕組みを作る人：壊れたオペレーティングシステムを自ら修復し、リーダーシップチームを育てる意欲がある。Slack依存の属人的フローを文書化・標準化し、担当者が変わっても回る体制に変えた経験がある
- ・事業数値に強く、現場にも降りられる人：KPIをドライブしながら、必要なら自ら営業同行・顧客交渉にも入れる
- ・曖昧な状況を構造化できる人：急成長フェーズ特有の「整備されていない状態」を、仕組みとプロセスで解決できる。Sales-CS間の責任境界・承認フロー・部門間の連携設計など、「誰が決めるか」が曖昧なまま放置されている状態を短期間で整理・決定できる
- ・グローバルチームを束ねられる人：多様な国籍・バックグラウンドのメンバーを共通ゴールに向けて動かせる

会社説明