



【畜産×DX】海外事業開発 ～日本発のAgriTechを世界へ | 国内トップシェア | 資金調達累計22億円～

デザミス株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

デザミス株式会社

求人ID

1608671

業種

機械

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～900万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社後4ヶ月目から付与されます 入社4ヶ月目で5日、7ヶ月目で5日の計最低10日以上【休日】週休二日制...

更新日

2026年08月20日 16:11

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2403507】

【事業内容】

デザミス株式会社は、「データから世界の農業を変える」をミッションに、農業×IoT×データ活用によって世界の畜産業界が抱える構造課題の解決に挑むアグリテックベンチャーです。

当社が向き合う畜産モニタリング市場は、世界で約14億頭、日本国内だけでも約400万頭の牛が存在する巨大市場であり、市場規模は約4兆円に及びます。

一方で畜産業界では、

・人手不足

- ・高齢化
- ・IT化の遅れ
- ・生産効率低下

といった課題が世界共通で存在しています。

私たちは、牛の行動データを24時間可視化するIoTプロダクト「U motionR」を展開し、「動態・横臥・起立反芻・横臥反芻・採食・起立静止」などの行動データを取得・蓄積しています。

複数センサから得られるデータを解析し、疾病兆候や異常状態を検知することで、牛の死亡リスク低減・生産効率改善・労働負荷軽減・ロスコスト削減など、畜産経営そのものの改善に繋がっています。

現在は国内展開に加え、インド・中国・インドネシアなどを中心に、海外市場への本格展開を推進しています。

【仕事内容】

海外市場における販売戦略立案・パートナー開拓・育成まで、一気通貫でお任せします。

- ・海外代理店／パートナーの新規開拓
- ・海外パートナーとのアライアンス推進
- ・販売戦略／市場開拓戦略の立案
- ・海外顧客との商談／契約交渉
- ・展示会や現地マーケティング施策の企画
- ・海外販売に関する業務オペレーション整備
- ・海外パートナー向け営業支援／育成

各国の畜産現場や販売パートナーが抱える経営・現場課題に切り込み、社内外を巻き込みながら、顧客に寄り添ったソリューション提案・実現を行っていただきます。

また、単なるセールス業務に留まらず、セールsteam全体の課題抽出から販売戦略立案、現地市場分析、プロダクト改善へのフィードバックまで、ゼロから営業戦略を構築・実行する経験を積むことができます。

特に現状は、海外事業そのものが立ち上げフェーズにあるため、「誰かが答えを持っている環境」ではありません。

そのため、自ら情報を収集し、現地で仮説検証を行いながら、営業スタイルや市場攻略方法そのものを構築していくことが求められます。

今後はインド・中国・インドネシアなどを中心に展開を進め、将来的には欧米市場も視野に入れています。

【このポジションの面白さ・やりがい】

■「海外営業」ではなく、「海外事業そのものをつくる」フェーズ

このポジションの特徴は、既存の営業組織に加わるのではなく、「海外事業そのものをつくっていく側」に回れることです。

現在はまだ少人数組織であり、役割が細かく固定されている状態ではありません。

そのため、単なる営業活動だけでなく、

- ・どの国を優先して攻めるか
- ・どの代理店と組むべきか
- ・現地市場にどう浸透させるか
- ・どの販売モデルが最適か

といった、事業戦略レベルから関わることができます。

また、現場で得た一次情報をもとに、戦略や進め方自体を変えていける裁量があります。

「決められたものを売る」のではなく、自ら市場を開拓し、勝ち筋をつくっていく経験を積める環境です。

一方で、まだ立ち上げフェーズだからこそ、整備されたマニュアルや成功パターンがあるわけではありません。

「どう進めればよいか」を誰かに聞けば答えが返ってくる環境ではなく、自ら考え、仮説を立て、実行していく力が求められます。

その分、自分自身のアイデアや営業スタイルを反映しやすく、大きな裁量を持って海外市場開拓に挑戦できるフェーズです。

■デザミスだからこそ実現できる挑戦

完全な構想段階の事業ではなく、既に国内の畜産現場で活用されているプロダクト・データ基盤・導入実績を持っていることが、デザミスの大きな特徴です。

つまり、「まだ何もない0→1」ではなく、“社会実装済みのプロダクトを武器にグローバル展開へ挑める”フェーズです。

そのため、

- ・PoC止まりではない
- ・実際の顧客価値が存在している
- ・現場課題が明確
- ・海外展開余地が大きい

という環境の中で、事業を前に進めることができます。

また、畜産業界が抱える課題は日本だけではなく世界共通です。

人手不足・高齢化・生産効率低下など、グローバルで発生している社会課題に対して、日本発のAgriTechを世界へ広げていく挑戦に携わることができます。

加えて、海外駐在前提ではなく、日本を拠点にしながらグローバル市場へ挑戦できる点も、このポジションの特徴です。

本社やオフィスで戦略立案・チーム連携を行いながら、必要に応じて海外出張を通じて現地市場と向き合っていくスタイルとなります。

スキル・資格

■必須スキル

- ・海外現地での訪問型営業経験をお持ちの方
- ・英語を用いたビジネスコミュニケーション経験
- ・新規開拓／既存フォロー双方の営業経験
- ・社内外との円滑なコミュニケーション能力
- ・出張や海外対応に抵抗がない方
- ・普通自動車免許

■歓迎スキル

- ・海外代理店営業経験
- ・海外事業開発／BizDev経験
- ・無形商材／SaaS／ITサービス等の営業経験
- ・営業企画／事業企画経験
- ・現地法人営業経験

- ・ アライアンス推進経験
- ・ マネジメント経験

■求める人物像

- ・ 不確実性の高い環境を楽しめる方
- ・ 正解のない状況でも自ら動ける方
- ・ 仮説検証を繰り返しながら推進できる方
- ・ 泥臭く現場に入り込める方
- ・ グローバル市場に挑戦したい方
- ・ 社会課題解決に関心がある方

会社説明

農業IoTクラウド事業、農業コンサルティング事業