



日本の一次産業を世界へ展開する海外支社長候補募集【北米圏・新規事業責任者】

✓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

1611484

部署名

海外営業チーム

業種

食品・飲料

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

最寄駅

井の頭線駅

給与

500万円 ~ 800万円

勤務時間

フレックス制 (10:00以降始業/標準労働時間: 1日8時間) ※コアタイムなし

休日・休暇

完全週休2日制、祝日・年末年始休暇・有給休暇あり

更新日

2026年09月08日 20:09

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

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

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

「一次産業を、一番産業に」というミッションを掲げ、創業2期目ながらすでに世界100社以上の取引先があり、今期は前期

比500%の成長を目指しています。
北米で支社の立ち上げから経営までを担っていただきます。
まずは商談の最前線に立って市場を掴み、最短1年で現地に渡り、100億規模の一次産業製品の流通をつくることを目指していただきます。

【立ち位置/部署】

- ・将来の北米支社長候補として、CEOと直接連携しながら事業を推進していただきます。

【業務内容】

- ・海外バイヤーとの商談・クロージング
- ・海外営業チームのKPI管理、パイプライン管理、メンバー育成
- ・営業プロセスの型化（トークスクリプト、商談フロー、HubSpot運用ルール設計）
- ・経営陣と連携した海外セールス戦略の立案と実行
- ・北米支社の立ち上げと現地経営

スキル・資格

【必須（MUST）】

- ・将来的に海外拠点の経営を担う意志がある方
- ・ビジネスで使えるレベルの英語力（海外バイヤーとの商談・交渉が可能な方）
- ・自ら商談・クロージングを行い、数字をつくった経験
- ・チームとしての目標達成や営業プロセスの型化（仕組み化）の実績がある方

【歓迎（WANT）】

- ・事業や拠点の立ち上げ、またはP/L責任を持った経験
- ・海外経験（留学・ワーホリ・海外在住など）
- ・一次産業・食品業界への関心、事業ミッションへの共感
- ・HubSpotなど、SFA/CRMを活用した営業プロセス設計の経験
- ・外資系・大企業出身で、よりカオスな環境に挑戦したい方

【その他】

<求める人物像>
・現状に怒れる人：「仕方がない」で終わらず、「なぜ改善されていないのか」と疑問を持ち、行動に移せる方
・ワクワクを伝播できる人：新しい挑戦や困難な課題にワクワクし、その熱量を周囲に広げられる方
・事業に深く共感できる人：「一次産業を、一番産業に」というミッションを自分ごととして捉え、心から共感し続けられる方

会社説明