



Wir sind eines der aufstrebendsten und innovativsten Start-Ups der Schweiz. Seit 2014 entwickeln und produzieren wir sehr erfolgreich mobile und stationäre AC- und DC-Ladestationen für Elektroautos. Mit dem Juice Booster 2 zum Beispiel sind wir in seinem Segment weltweit marktführend. Diesen Status wollen wir ausbauen und mit weiteren Produkten erreichen. Deshalb suchen wir per sofort Sie als weiteren

Sales-Manager (m/w/d)

strategischer Verkauf
Region Skandinavien

Sie akquirieren unsere nächsten grossen, strategischen und wichtigen Kunden in Ihrer bevorzugten Region. Dazu benötigen Sie ein sicheres Ur-Gefühl, wo die Musik schon spielt. Sie können Bedürfnisse entwickeln, Nutzenwahrnehmung aufbauen, international clever verhandeln und Abschlüsse herbeiführen – kurz: Sie müssen bewiesene Erfolge mitbringen in strategischem Verkauf mit entsprechenden Verkaufszyklen. Im Gegensatz zu anderen Branchen brauchen Sie bei uns zudem recht tiefes technisches Know-how; eine Affinität dafür ist also zwingende Voraussetzung.

Wir bieten:

- Dynamisches Arbeitsumfeld in einem jungen Team
- Selbständige Arbeitsweise mit hohem Autonomiegrad
- Kurze Entscheidungswege
- Entfaltungs- und Mitwirkungsmöglichkeiten
- Teilnahme an einer zukunftsweisenden Entwicklung
- Geschäftsauto

Wenn Sie wissen wollen, worauf Sie sich einlassen: https://youtu.be/kOOTU_rTajU

Senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an jobs@juice-technology.com
Bei Fragen wenden Sie sich an Kurt Müntener, Leiter HR, +41 41 510 02 19.

Wir haben keine Lust auf Standardbewerbungen; benennen Sie deshalb bitte Ihr CV als [IhrName]_wantsJUICE.pdf . So können wir Sie schnell aus den Langweilern rausfiltern.
Und wir setzen auf Direktbewerbungen, bezahlen also keine Gebühren an Personalvermittler.

Bewerben Sie sich nur, wenn Sie bereit sind, mit einer unerschütterlich positiven Haltung das Unmögliche zu leisten. Bei uns werden Sie richtig gefordert, es herrscht ein hohes Tempo und wir erwarten, dass Sie die Arbeit selbst sehen, die Initiative selbst ergreifen und die Abschlüsse selbst erarbeiten. Belohnt werden Sie mit viel Spielraum, Kompetenz und Verantwortung. Unsere bestehenden Spitzenverkäufer führen Sie gern tiefgehend ein, erwarten aber gleichzeitig, dass Sie mit ihnen in der obersten Liga mitspielen wollen. Wenn Sie ein top New-Business-Sales sind, dann ist dieser Job die Gelegenheit, auf die Sie gewartet haben. Ein Diplom ist zwar nicht hinderlich, aber Sie sehen: Wir werden Sie an Ihren Taten messen, nicht an Ihren Papieren. Am Verkaufserfolg sind Sie natürlich massgeblich beteiligt.

Unser interdisziplinäres Team hier ist flexibel, dynamisch, einsatzstark, ideenreich und witzig. Und genau so müssen Sie sein, wenn Sie bei uns zur Hochform auflaufen wollen. Wenn das alles passt, werden wir gemeinsam glücklich.

Die Einarbeitung findet in Winkel (ZH) statt, in unmittelbarer Nähe zum Flughafen Zürich (CH).

Sie bringen mit:

- Nachweisbare Erfahrung und Erfolge im strategischen Verkauf; Hunter, nicht Farmer
- Ausgeprägte Kundenorientierung und Verhandlungsgeschick
- Hohe Flexibilität, Selbstverantwortung, lösungs- und zielorientiertes Vorgehen
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Rasche Auffassungsgabe und technisches Verständnis
- Führerschein PKW

