

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

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.

Sales-Manager (m/w/d)

strategischer Verkauf
 Region CH, DE, AT

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.

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).

Wir bieten:

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

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

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 und fügen Sie im Mail-Betreff die Stellenbezeichnung hinzu. So können wir Sie schnell aus den Langweilern rausfiltern.

Und wir setzen auf Direktbewerbungen, bezahlen also keine Gebühren an Personalvermittler.



AWARD WINNER

Juice Technology AG	Büro Zürich / Zurich office	Schwärzen 33, CH-8185 Winkel - Zurich Airport	E-Mail	info@juice-technology.com
Juice Services AG	Rechtssitz / Headquarters*	Gewerbestrasse 7, CH-6330 Cham	Internet	www.juice-technology.com
Juice Europe GmbH	Büro München / Munich office	Friedenheimer Brücke 20, D-80639 München	Phone CH / Intl.	+41-41 510 02 19
	Rechtssitz / Headquarters*	Bergfeldstrasse 11, D-83607 Holzkirchen	Telefon DE	0800 3 400 600
* Waren nur an nachfolgende Adressen / goods to the following addresses only:	Lager / Warehouse CH/EFTA	Bramenstrasse 4, CH-8184 Bachenbülach	MWST/UID	Juice Technology AG
	Lager / Warehouse DE/EU	Feldwiesenstrasse 8, D-79807 Lottstetten		CHE-236.291.474 DE815511383