

Wir sind eines der aufstrebendsten und innovativsten Jungunternehmen der Schweiz mit bereits über 200 Mitarbeitenden. Seit 2014 entwickeln und produzieren wir sehr erfolgreich mobile und stationäre Ladestationen für Elektroautos. Mit dem Juice Booster 2 zum Beispiel sind wir in seinem Segment weltweit marktführend. Diese Position bauen wir laufend aus, in weitere Sparten und Märkte.

Als Ergänzung zum Team suchen wir dich als

SALES MANAGER IN NORDDEUTSCHLAND (m/w/d)

we want
your

SKILLS & PAPERS

not your



juice-world.com
/jobs

Du akquirierst unsere nächsten grossen, strategischen und wichtigen Kunden im Norden Deutschlands, wo du idealerweise bereits wohnhaft bist. Dazu benötigst du ein sicheres Ur-Gefühl, wo die Musik schon spielt. Du kannst Bedürfnisse entwickeln, Nutzenwahrnehmung aufbauen, clever verhandeln und Abschlüsse herbeiführen – kurz: Du musst bewiesene Erfolge mitbringen im strategischen B2B-Verkauf mit entsprechenden Verkaufszyklen.

Im Gegensatz zu anderen Branchen brauchst du bei uns zudem recht tiefes technisches Know-how; eine Affinität dafür ist also zwingende Voraussetzung, damit du deine zukünftigen Kunden perfekt beraten kannst.

Ein Diplom ist zwar nicht hinderlich, aber wie du siehst: Wir wollen flexible, dynamische Mitarbeitende mit richtig Dampf unter dem Hintern.

Wir bieten:

- Angenehmes Arbeitsumfeld in einem jungen und dynamischen Team
- Selbständige Arbeitsweise mit hohem Autonomiegrad
- Kurze Entscheidungswege
- Attraktiver Arbeitsplatz mit Gestaltungsmöglichkeiten
- Entfaltungs- und Mitwirkungs-Möglichkeiten
- Teilnahme an einer zukunftsweisenden Entwicklung in der boomenden Elektromobilitätsbranche
- Vollelektrisches Geschäftsfahrzeug nach erfolgreich bestandener Probezeit

Du bringst 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 du wissen willst, worauf du dich einlässt:
https://youtu.be/kOOTU_rTajU

Bewirb' dich nur, wenn du bereit bist, mit einer unerschütterlich positiven Haltung das Unmögliche zu leisten. Ein Job bei Juice ist kein Ponyhof. Bei uns wirst du richtig gefordert. Belohnt wirst du mit viel Spielraum, Kompetenz und Verantwortung. Ein Diplom ist zwar nicht hinderlich, aber du siehst: Wir werden dich an deinen Taten messen, nicht an deinen Papieren.

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

Deine Einarbeitung findet in unserem Hauptsitz in Bachenbülach, Schweiz statt. Anschliessend befindet sich dein Arbeitsort in deiner jeweiligen Region in Deutschland.

Lade deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen auf Deutsch oder Englisch über [diesen Link](#) hoch.

Bei Fragen wende dich gerne an
Justin Wettengel, Recruiter, jobs@juice-technology.com

Wir haben keine Lust auf Standardbewerbungen; benenne deshalb bitte deinen CV als [\[DeinName\]_wantsJUICE.pdf](#). So können wir dich schnell aus den Langweilern rausfiltern. Und wir setzen auf Direktbewerbungen, bezahlen also keine Gebühren an Personalvermittler.

Und übrigens: JUICE hat soeben zum dritten Mal in Folge den «Best Places To Work»-Award gewonnen. Danke an unsere herausragenden Mitarbeiter, die uns 2020, 2021 und 2022 in anonym durchgeführten Erhebungen zu diesem Preis verholfen haben!



Welcome to the JUICE WORLD

Juice Technology AG
Juice Services AG
Juice Power AG
Juice Telemetrics AG
Kasernenstrasse 2
CH-8184 Bachenbülach

info@juice-technology.com
juice-world.com