

## Jobb erbjudande

JURA Sweden AB, baserat i Stockholm, är det svenska och norska försäljningsbolaget för det schweiziska företaget JURA Elektroapparate AG. JURA har ett team av ca 20 anställda i Sverige och Norge. Med tillväxttakt över bransch- genomsnittet har JURA etablerat en ledande marknadsposition inom premiumsegmentet som specialist och leverantör av hög- kvalitativa helautomatiska kaffemaskiner. JURA är innovationsledande och marknadsledande i världen när det gäller hightech-kaffemaskiner i premium-segmentet. Företaget präglas av en tydligt formulerad strategi, stolthet och ett fokuserat engagemang hos sina anställda där alla bidrar aktivt till ett positivt resultat. För mer information besök [jura.com](http://jura.com)



## Vi söker Account manager (B2B)

Rollen som Account manager består till stor del av att ansvara för våra partners, alltså att butikerna utvecklas optimalt inom våra uppdrag avseende försäljning, rådgivning och rätt varuplacering/ exponering. Arbetsuppgifterna är en blandning inom ute- och innesälj. Våra partners är t.ex. fackhandlare inom elektronik såsom Elgiganten, Elon, mm. och företag som hyr/leasa ut kaffemaskiner till näringsliv.

I detta aktiva uppdrag ingår att förstå företagets strategi och koncept, översätter strategin i praktisk handling och ser till att nå uppsatta mål. Fokus ligger på kvalitativt och strukturerat arbete, relationsbyggandet samt förmedla produktkunskap och sälja våra produkter.

### Dina uppgifter:

- Ansvar för försäljning och säljutveckling för dina tilldelade kunder/ region
- relationsbyggare: bygga och vårda relationen till kunder
- planera + genomföra produktutbildning + kundbesök via digitala möten och på plats
- utbilda, demo och representera varumärket enligt företags strategi
- deltagandet på event och mässor
- hantera och vara en del av att bygga konceptuella utställningar samt underhåller dem

### Dina färdigheter:

- goda erfarenheter från försäljning i butik
- nödvändig egenskap: förmågan att få naturlig kontakt med människor och få dem att känna förtroende
- mycket goda kunskaper inom presentations- och utbildningstekniker samt Microsoft program
- goda teamegenskaper och en hög grad av självmotivation
- professionell framtoning och strukturerat arbete
- mycket bra språkligt och pedagogiskt uttryck

### Egenskaper som är viktig att ha:

Representationsförmågan      Relationsförmågan  
Reflektionsförmågan      Integrationsförmågan

### Din akademiska profil:

- gymnasial utbildning och minst tre års yrkeserfarenhet i ett jämförbart yrke, helst inom vår bransch (elektronikfackhandel)
- kompetent inom att uttrycka dig i tal och skrift samt i PPT, Excel och Word

### Detta är vad som väntar dig:

- modern, omväxlande och spännande arbetsmiljö- och uppgifter
- en stabil organisation och ett starkt varumärke
- firmabil, fast lön, friskvårdsbidrag, gratis kaffespecialiteter på arbetsplats
- en fast arbetsplats med **utgångspunkt på kontoret i Stockholm/ Hammarby Sjöstad**

### Är du vår nästa medarbetare?

Vi jobbar med produkter som är utformade för att ge njutning på högsta nivå. Om det låter som ett jobb för dig vänligen skicka in din ansökan med information om dig (Ansökan, CV) samt tidigast möjliga startdatum.

**Kontakt** : Daniela W Gustavsson, HR ansvarig, epost [jobb-se@jura.com](mailto:jobb-se@jura.com). Intervjuer och urval sker löpande.