

A good job is not hardie to find.

Bądź częścią sukcesu James Hardie Europe GmbH. Twój partner w rozwoju.

Jesteśmy światowym liderem na rynku rozwiązań gipsowo-włóknowych oraz włókno-cementowych. Oferując marki fermacell® i James Hardie. Dzięki naszym przełomowym innowacjom zmieniamy budownictwo w Europie. Każdego dnia nasz fantastyczny zespół łączy ducha kreatywności start-upu z mocą globalnego lidera rynkowego.

Aby wzmocnić nasz zespół, poszukujemy osoby na stanowisko

Key Account Manager Facade (m/f/d)

w pełnym wymiarze godzin oraz na **czas nieokreślony** w regionie Polski Centralnej.

Twoje zadania

- Jako Key Account Manager będziesz kształtować swój własny obszar sprzedaży realizując strategię implementacji produktów fasadowych James Hardie.
- Techniczne i komercyjne konsultacje z architektami, generalnymi wykonawcami oraz instalatorami w celu zwiększenia sprzedaży w sektorze elewacji wentylowanych.
- Obsługa i przygotowanie dokumentów przetargowych, specyfikacji, szczegółowych rozwiązań technicznych itp.
- Tworzenie i dbanie o partnerstwo strategiczne w sektorach budownictwa niemieszkalnego oraz komercyjnego
- Aktywne doradzanie klientom i wspieranie ich we wszystkich kluczowych kwestiach technicznych i produkcyjnych.
- Pozyskiwanie nowych klientów (wyszukiwanie i ocena potencjalnych projektów), monitorowanie konkurencji (włączając w to analizy i spostrzeżenia rynkowe) oraz analizowanie trendów
- Konwersja potencjalnych klientów pozyskanych przez zespoły marketingowe na klientów James Hardie
- Tworzenie i aktywna współpraca z personelem działu sprzedaży w celu wykorzystywania szans i generowania sprzedaży
- Uczestnictwo w regionalnych i krajowych targach budowlanych

Jesteś...

- **Inteligentny(-a)?** Znasz potrzeby naszych klientów dzięki swojemu 3-5-letniemu doświadczeniu zawodowemu w sprzedaży rozwiązań elewacyjnych i posiadasz solidną wiedzę z zakresu pracy nad sprzedażą produktów inwestycyjnych.
- **Zmotywowany(-a)?** Stanie w miejscu jest Ci obce. Twój wysoki poziom zaangażowania oraz mentalność prowadząca do realizacji zadań motywują Cię, ponieważ chcesz nie tylko osiągać założone cele, ale nawet wykraczać poza nie. Jesteś osobą wysoce zmotywowaną oraz posiadasz umiejętność szybkiego określania właściwych priorytetów – oraz ich odpowiedniego dostosowywania. Lubisz pracować w zespole i nie masz nic przeciwko podróżom służbowym
- **Autentyczny(-a)?** Inspirujesz nie tylko naszych klientów, ale także nasz zespół swoim przyjaznym, zwycięskim i pewnym siebie sposobem bycia.



Co oferujemy

- Bardzo koleżeńską atmosferę w dynamicznym środowisku pracy
- Stałe, indywidualne możliwości rozwoju
- Atrakcyjny, zorientowany na sukces i zróżnicowany model wynagrodzeń
- Swobodę w zakresie uczestnictwa w procesach i projektach
- Samochód służbowy do użytku prywatnego
- Różne korzyści, np. narzędzie szkoleniowe , prywatną opiekę medyczną

Ciekawi Cię nasza oferta?

Stań się częścią zespołu James Hardie. Tylko jako zespół jesteśmy wystarczająco silni. Zróżnicowanie wśród naszych pracowników wspiera innowacje i rozwój. Jesteśmy ciekawi tego, co sądzą ludzie, niezależnie od kręgu kulturowego i środowiska, z których pochodzą, a także ich osobistych przekonań. Z niecierpliwością czekamy na kontakt z Tobą.

Jetzt bewerben

Kontakt

Susanne Haupt
HR Business Partner



James Hardie Europe GmbH
Bennigsen-Platz 1
40474 Düsseldorf
www.jameshardie.de



***YOUR PARTNER
IN GROWTH.***