

A good job is not hardie to find.

Bliv en del af James Hardie og fermacell® i Norden og vær med til at styrke vores position på det nordiske marked.

fermacell® er specialiseret i fibergipsløsninger og spiller en central rolle i udviklingen af moderne, effektive og fremtidssikrede byggesystemer. Som en del af James Hardie-koncernen kombinerer vi stærk produktkvalitet med international erfaring og lokal markedsforståelse.

Vi arbejder målrettet med at forenkle byggeprocesser og skabe løsninger, der matcher håndværkernes behov – særligt inden for lette konstruktioner og træbyggeri. Vores fokus er klart: høj kvalitet, dokumenterede systemer og løsninger, der fungerer i praksis.

Hos os bliver du en del af et ambitiøst team, hvor der er kort fra idé til handling, og hvor vi hver dag arbejder på at styrke fermacell® som det foretrukne valg i markedet.

For at styrke vores team er vi på udkig efter en medarbejder til rollen som

Nordic Business Development, Sales

(k/d/m)

På **fuld tid** til vores danske kontor med base i **Gedved – med rejseaktiviteter i Norden.**

Klar til næste skridt i din karriere?

Vi søger en Nordic Business Developer, Sales der vil være med til at drive fermacell®'s vækst i Norden. Du forstår hurtigt vores danske forretning og markedets dynamikker – og bruger den indsigt til at drive vores nordiske vækst. Som Business Developer Nordic bliver du ansvarlig for at sætte dig ind i vores danske strategi, forretningsmodel og kommercielle setup, og derefter være en central drivkraft i at implementere og skalere den i resten af Norden.

Du bliver bindeleddet mellem vores danske kerneforretning og vores nordiske ekspansion. Det betyder, at du både skal kunne analysere, tilpasse og eksekvere – og sikre, at vores allerede lagte strategi bliver omsat til reel vækst i markeder som Sverige, Norge og Finland.

Du opbygger hurtigt den tekniske forståelse, der gør dig i stand til at stå selvstændigt foran kunderne og skabe reel forretningsværdi. I rollen arbejder du tæt på både marked og salg, hvor du omsætter indsigt til konkrete resultater på tværs af Norden. Vi investerer i din udvikling, så du kan tage ansvar tidligt og levere fra dag ét.

Du får direkte reference til Market Director Nordic, og bliver en central spiller i at sikre, at vores strategi bliver eksekveret effektivt i alle nordiske markeder.

Dine opgaver

- Sætte dig ind i det danske marked og forstå succesen bag fermacell i Danmark – med fokus på at skalere og overføre best practice til resten af Norden.
- Bidrage til at identificere og vurdere nye markedsmuligheder i Danmark, Sverige, Norge, Island, Grønland og Finland.
- Understøtte arbejdet med markeds- og trendanalyser, herunder konkurrentoverblik og relevante branche-reguleringer.
- Opbygge og udvikle stærke relationer til entreprenører, arkitekter, distributører og øvrige nøgleinteressenter i værdikæden.
- Assistere i udarbejdelsen af business cases, salgsstrategier og go-to-market-planer for de nordiske markeder.
- Deltage i kundemøder, dialoger og præsentationer på tværs af markeder og målgrupper.

- Samarbejde tæt med salg og marketing om konkrete kommercielle initiativer, der driver vækst og synlighed.

Du er...

- **Smart? Du har 1-3 års erfaring fra en kommerciel rolle – eller er nyuddannet med stærkt drive og interesse for forretning og byggebranchen.** Du forstår hurtigt nye markeder og tekniske produkter, og du arbejder struktureret, analytisk og med et naturligt fokus på at skabe resultater. Det vigtigste er, at du er nysgerrig, lærevillig og motiveret for at udvikle dig i en rolle, hvor du får ansvar tidligt.
- **Driven?** Du tager initiativ, skaber momentum og trives med ansvar. Du er opsøgende, bygger relationer og motiveres af at gøre en reel forskel. Rejser i Norden ser du som en naturlig del af jobbet.
- **Real?** Du kommunikerer klart og professionelt på dansk og engelsk, er troværdig i dialogen og trives i et internationalt miljø. Du arbejder som en holdspiller og skaber gode relationer, både internt og eksternt.

Hvad vi tilbyder

- En stærk mulighed for at udvikle dig i en rolle med bred faglig variation
- Et læringsorienteret miljø med tæt sparring fra erfarne kolleger
- En central position i en virksomhed med høje ambitioner og tydeligt nordisk fokus
- Et uformelt, dynamisk og samarbejdsorienteret arbejdsmiljø, hvor initiativ værdsættes
- En konkurrencedygtig lønpakke baseret på dine kvalifikationer
- Bil stilles ti rådighed enten som firmabil eller til brug ved rejser

Er du nysgerrig?

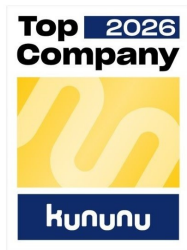
Så bliv en del af James Hardie. Vi er kun stærke sammen som et team. Forskellige mennesker skaber innovation og vækst. Vi er interesserede i, hvad folk tænker, uanset kultur, baggrund eller personlig overbevisning. Vi glæder os til at høre fra dig.

For at gøre processen så retfærdig som muligt accepterer vi anonyme ansøgninger uden billeder, angivelse af køn eller fødselsdato. Det eneste, vi har brug for til din ansøgning, er et CV og

oplysninger om din opsigelsesfrist. Hvis du ønsker det, kan du også vedlægge eksamensbeviser eller andre dokumenter sammen med din ansøgning.

Jetzt bewerben

Kontakt



Sabrina Flügge
Senior Recruiter
James Hardie Europe GmbH
Bennigsen-Platz 1
40474 Düsseldorf
www.jameshardie.de

