

A good job is not hardie to find.

Bliv en del af James Hardie Europe GmbH's succeshistorie. **Din partner i vækst.**

Vi er den globale markedsleder inden for fibergips- og fibercementløsninger med mærkerne fermacell® og James Hardie. Med vores banebrydende innovationer ændrer vi den måde, Europa bygger på. Vi sætter nye standarder inden for områder som lean produktion, skabelse af efterspørgsel og implementering af vores push-pull-strategi. Hver dag kombinerer vores fantastiske team den kreative ånd fra en nystartet virksomhed med styrken fra en global markedsleder.

For at styrke vores team er vi på udkig efter en

Key Account Manager Gulv, Øst Danmark (m/k/d)

på **fuldtid** og til **fastansættelse** til vores Skandinaviske kontor i Gedved, Danmark

Dine opgaver

- Opbygning af salg af vores gulvprogram til byggeriet i Øst Danmark. (Se mere på fermacell.dk/gulve)
- Du kører ud til kunderne fra din bopæl på Sjælland
- Teknisk og kommerciel rådgivning af arkitekter, entreprenører og installatører med det formål at øge salget i indenfor det vi kalder tørre & miljøvenlige gulvløsninger.
- Herunder konkret opsøgende salg via besøg hos entreprenører og installatører.
- Udarbejdelse af tilbud inkl. forslag til tekniske løsninger, og udførelse af alternative gulvopbygninger i forhold til beton.
- Koordinering af din indsats med de andre sælgere i landet.
- Deltagelse i regionale og nationale bygge- og fagmesser.
- Løbende at kunne give input og informationer omkring konkurrenter, markedet m.m.

Du er...

- **Smart?** Du har uddannelse inden for Salg eller indgående kendskab til byggebranchen, gulvløsninger og byggematerialer generelt. I bedste fald arbejder du i dag med salg af byggematerialer til gulvopbygninger eller arbejder hos en udførende entreprenør og har indgående kendskab til gulvområdet. Deraf også en teknisk viden om undergulvsopbygninger. Erfaring med eksternt salg og kendskab til projektsalg er en fordel, men ikke et krav.
- **Drevet?** At stå stille er ukendt for dig. Dit høje niveau af motivation og get-things-done mentalitet driver dig. Du ønsker ikke kun at opnå dine mål men at overgå dem. Du er motiverende og har evnen til at prioritere når hverdagen er travl. Du kan lide at arbejde i et team og er villig til at rejseaktivitet i Danmark, hvis det er nødvendigt.
- **Ægte?** Du har stærke kommunikationsevner samt gode præsentationsevner.



Vi tilbyder

- En uformel atmosfære i et dynamisk miljø
- Individuelle udviklingsmuligheder
- Store muligheder for at videreudvikle guldprogrammet til det danske marked.
- Lønepakke med bonus-, pensions- og sundhedsforsikringsordning
- Mobiltelefon og bærbar computer
- Frokostordning
- Firmabil

Nysgerrig?

Så bliv en del af James Hardie Denmark. Vi er kun stærke som et team. Forskellige mennesker driver innovation og vækst. Vi er interesserede i, hvad folk har at sige, uanset kultur, baggrund eller personlig overbevisning. Vi ser frem til at lære dig at kende.

[Apply Now](#)

Kontakt

Mats Ahlers

Senior HR Business Partner

James Hardie Europe GmbH
Bennigsen-Platz 1



40474 Düsseldorf
www.jameshardie.de



***YOUR PARTNER
IN GROWTH.***