

# A good job is not hardie to find.

Werde **Teil der Erfolgsgeschichte** der James Hardie Europe GmbH. **Your Partner in Growth.**

Wir sind der Weltmarktführer für Gipsfaser- und Faserzementlösungen mit den Marken fermacell® und James Hardie. Mit unseren bahnbrechenden Innovationen verändern wir die Art, wie Europa baut. Wir setzen neue Maßstäbe in Bereichen wie Lean Manufacturing, Demand Creation sowie der Umsetzung unserer Push-Pull-Strategie. Unser fantastisches Team verbindet jeden Tag den kreativen Spirit eines Start-Ups mit der Power eines Weltmarktführers.

Um unser Team zu verstärken, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine:n

## Key Account Manager Fassade - Deutschschweiz (m/f/d)

in **Vollzeit** und **unbefristet** für die Regionen **Basel, Bern, Solothurn, Aargau, Luzern.**

# Deine Aufgaben

- Als Key Account Manager gestaltest Du Dein eigenes Geschäftsfeld mit Hilfe unserer James Hardie Fassadenprodukte
- Du treibst unsere ambitionierte Wachstumsstrategie voran
- Unter Berücksichtigung von Wirtschaftlichkeit & Design überzeugst Du mit Deiner smarten Art unsere Zielgruppen, wie z. B. Architekten und gewinnst damit wichtige Sanierungs- und Neubauprojekte insb. von Wohnungsbaugesellschaften, Krankenhäusern und Schulen
- Die kontinuierliche Weiterentwicklung eines Netzwerkes mit den relevanten Fachinstallationsfirmen sowie Fachplanern und die Neukundenakquise ist durch Dein authentisches Auftreten ein Leichtes
- Du nutzt gezielt Potentialanalysen (Suche und Bewertung von Potentialkunden & -objekten), Wettbewerbsmonitoring (inkl. Marktanalysen und -beobachtungen) und Trendanalysen, um in Deiner Rolle erfolgreich zu sein

## Du bist...

- **smart?** Du kennst die Bedürfnisse unserer Kunden durch Deine 3–5-jährige Berufserfahrung im Vertrieb von Fassadenlösungen (im Bereich der hinterlüfteten Fassade) und erzielst mit unseren innovativen Produkten sowie deinem Gespür für Wirtschaftlichkeit & Design die für sie beste Lösung.
- **driven?** Stillstand ist für Dich ein Fremdwort. Deine hohe Eigenmotivation und get-things-done-Mentalität treibt Dich an, denn du willst deine Ziele nicht nur erreichen, sondern auch übertreffen.
- **real?** Du begeisterst nicht nur unsere Kunden, sondern auch unser Team mit Deiner freundlichen, gewinnbringenden und souveränen Art. Du beherrscht die deutsche und englische Sprache in Wort und Schrift. Französische Sprachkenntnisse sind von Vorteil.



## Was wir bieten

- Eine sehr kollegiale Atmosphäre in einem dynamischen Umfeld
- Stetige, individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Attraktives, erfolgsorientiertes variables Vergütungsmodell
- Den Gestaltungsfreiraum bei Prozessen und Projekten mitzuwirken
- Dienstwagen zur privaten Nutzung

## Neugierig?

Dann werde Teil von James Hardie. Wir sind nur als Team gemeinsam stark. Vielfältige Mitarbeiter:innen fördern Innovation und Wachstum. Uns interessiert, was die Menschen zu sagen haben, unabhängig von Kultur, Herkunft oder persönlicher Überzeugung. Wir freuen uns, dich kennenzulernen.

[Apply Now](#)

## Kontakt

### **Mats Ahlers**

Senior HR Business Partner

James Hardie Europe GmbH  
Bennigsen-Platz 1



40474 Düsseldorf  
[www.jameshardie.de](http://www.jameshardie.de)



***YOUR PARTNER  
IN GROWTH.***