

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

Regionalnego Kierownika Sprzedaży - obszar handlowy – Polski południowej (m/f/d)

w pełnym wymiarze godzin oraz na czas nieokreślony w regionie Polski Południowej.

Twoje zadania

- Techniczne i komercyjne konsultacje z architektami, generalnymi wykonawcami oraz instalatorami w celu zwiększenia sprzedaży w sektorze płyt gipsowo-włóknowych ze szczególnym naciskiem na projekty w zakresie wykonania podłóg
- 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
- Koordynacja działań i utrzymywanie relacji z producentami domów szkieletowych
- Konwersja potencjalnych klientów pozyskanych przez zespoły marketingowe na klientów James Hardie
- Tworzenie i aktywna współpraca z zespołem działu sprzedaży w celu wykorzystywania szans i generowania sprzedaży
- Uczestnictwo w regionalnych i krajowych targach budowlanych

Jesteś...

- **inteligentny(-a)?** Ukończyłeś(-aś) studia techniczne/inżynierskie lub podobne szkolenia oraz możesz poszczycić się kilkuletnim doświadczeniem zawodowym i posiadasz solidną wiedzę z zakresu materiałów budowlanych.
- **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)?** Charakteryzują Cię dobre umiejętności komunikacyjne oraz prezentacyjne. Zaangażowanie w dbanie o kulturę, wizję, misję i wartości korporacyjne jest

dla Ciebie czymś naturalnym.



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.***