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. Die Marke Aestuver® steht für Lösungen im Bereich des baulichen Brandschutzes sowie für Brandschutzlösungen im Bereich der unterirdischen Verkehrssysteme. Aestuver® hat ein fantastisches Team, das jeden Tag engagiert technisch anspruchsvolle Brandschutzlösungen - national im baulichen Brandschutz und international in Bauprojekten und Infrastruktur - berät und vermarktet. Wir verbinden jeden Tag den kreativen Spirit eines Start-Ups mit der Power eines Weltmarktführers.

Dabei fördern wir gezielt die persönliche und berufliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden – durch individuelle Trainings und spannende Projekte. Bei uns wächst nicht nur das Unternehmen, sondern auch jede einzelne Person im Team.

Zur Verstärkung unseres internationalen Teams im Bereich Aestuver® suchen wir im Rahmen einer Nachfolge eine:n

Technischer Vertrieb Baulicher Brandschutz (w/d/m) – Region Süd-Deutschland

in **Vollzeit** und **unbefristet** für die Bundesländer **Baden-Württemberg** oder **Bayern**.

Deine Aufgaben

- **Beratung mit Weitblick**: Du unterstützt Planungsbüros, Generalunternehmer:innen, öffentliche Stellen sowie Verarbeiter:innen mit technischer und kaufmännischer Expertise – immer mit dem Ziel, den Absatz und Umsatz im baulichen Brandschutz zu steigern.
- **Ausschreibungen gestalten**: Du erstellst und bearbeitest Ausschreibungen, Spezifikationen und technische Detaillösungen, die überzeugen und praxisnah sind.
- **Projekte aktiv vorantreiben**: Du identifizierst neue Kund:innen sowie Projekte und bringst sie mit Engagement und Fachwissen auf den Weg.
- **Vertrieb mit Verantwortung**: Du betreust Projekte in Deiner Region und sorgst für eine reibungslose kaufmännische Abwicklung über den Fachhandel.
- **Netzwerke stärken**: Du pflegst und erweiterst Dein regionales Netzwerk aus Planer:innen, Verarbeiter:innen und den Fachhandel im Bereich des baulichen Brandschutzes.
- **Wissen teilen**: Du führst technische Schulungen und Vorträge durch und machst komplexe Inhalte verständlich und praxisnah.
- **Qualität sichern**: Du weist Verarbeiter:innen ein und überprüfst deren Arbeit, damit unsere Lösungen sicher und fachgerecht umgesetzt werden.
- **Präsenz zeigen**: Du vertrittst unser Unternehmen auf regionalen und überregionalen Bau- und Fachmessen und knüpfst wertvolle Kontakte.

Du bist...

- **smart?** Du verfügst über eine abgeschlossene technische Ausbildung oder eine vergleichbare Ausbildung mit Berufserfahrung und fundierten Kenntnissen im Bereich Trockenbau oder des Baulichen Brandschutzes. Du bist ein Vertriebstalent und bringst idealerweise Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position der Baustoffbranche mit. Zudem bist Du in der genannten Vertriebsregion vernetzt mit Planer:innen, Architekt:innen, Verarbeiter:innen sowie dem Fachhandel.
- **driven?** Stillstand ist für Dich ein Fremdwort. Dein Verhandlungsgeschick und hohes Maß an Eigenmotivation treiben Dich an. Dabei arbeitest Du gerne im Team und bringst Bereitschaft zu Dienstreisen mit.
- **real?** Du verfügst über gute zwischenmenschliche und technische Kommunikationsfähigkeiten. Du hast Freude an der Mitarbeit in funktionsübergreifenden Teams und fühlst Dich, trotz deiner regionalen Verantwortung, in einem internationalen Umfeld wohl. Das Engagement für die Unternehmenskultur, -vision, -mission und -werte ist für Dich selbstverständlich.

Du erfüllst nicht alle genannten Kriterien? Sei mutig und bewirb Dich trotzdem! Wir bieten ein breites Spektrum an Weiterbildungen und sind ggf. bereit Dich in die Rolle zu entwickeln!

Was wir bieten

- **Umfassende Unterstützung für Familien** durch den pme-Familienservice (Beratung, Unterstützung beim Finden eines Kindergartenplatzes uvm.).
- **Gezielte Weiterbildungsprogramme**, um Deine Entwicklung zu unterstützen (Individuelle Entwicklungspläne, JH Academy, Masterplan, Employers for Equality, Women's Initiative Network), sowie zahlreiche "Grow Events".
- **Umfassende Gesundheitsangebote** (Healthy Hardie zur Förderung der physischen und mentalen Gesundheit), einschließlich betrieblicher Zusatzkrankenversicherung und Zugang zu Fitnessprogrammen.
- **Attraktives Vergütungsmodell**, sowie diverse Benefits (wie z.B. BAV, Job Rad, Job Ticket).
- **Firmenwagen**, auch zur privaten Nutzung
- **30 Urlaubstage**.

Neugierig?

Dann werde Teil von James Hardie. Wir sind nur als Team gemeinsam stark. Vielfältige Mitarbeiter:innen fördern Innovation und Wachstum. Wir glauben an ein Arbeitsumfeld, in dem alle Menschen willkommen sind, unabhängig von Kultur, Herkunft, persönlicher Überzeugung oder körperlichen Beeinträchtigungen. Wir freuen uns Dich kennenzulernen.

Um einen möglichst fairen Prozess zu ermöglichen, unterstützen wir anonyme Bewerbungen ohne Angaben von Bildern, Geschlecht oder Geburtsdatum. Für Deine Bewerbung benötigen wir lediglich einen Lebenslauf und Deine Kündigungsfrist. Wenn Du möchtest, kannst Du Deiner Bewerbung auch Zeugnisse oder sonstige Nachweise beilegen.

Jetzt bewerben

Kontakt

YOUR PARTNER IN GROWTH.

Sabrina Flügge
HR Specialist Recruiting

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