



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.

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

Customer Service & Inside Sales

Mitarbeiter (w/d/m)

in **Vollzeit** und **unbefristet** für unser Aestuver Team mit Sitz in **Calbe**, Sachsen-Anhalt.

Deine Aufgaben

- **Kundenbeziehungen stärken:** Du betreust definierte Kundengruppen und verantwortest Auftragsabwicklung mittels SAP und unserem CRM (Salesforce).
- **Inside Sales mitgestalten:** Du wirkst aktiv am Aufbau und der Einführung unserer Inside Sales Abteilung mit und bringst Deine Ideen ein, bearbeitest und wirst auf Dauer aus dem Innendienst heraus aktiv Vertriebsgeschäfte eigenständig abwickeln.
- **Vertriebspotenziale erkennen:** Du identifizierst Verkaufschancen bei Neu- und Bestandskunden und nutzt gezielt Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten.
- **Leads mit Wirkung bearbeiten:** Du übernimmst die Verantwortung für die Bearbeitung von Leads, sorgst für eine effiziente Weiterentwicklung und bewertest potenzielle Projekte im Hinblick auf ihre Vertriebsrelevanz (Vorqualifikation).
- **Sales Performance verbessern:** Du optimierst unsere Vertriebsprozesse durch gezielte Nutzung von CRM-Systemen und internen KPIs.

Du bist...

- **smart?** Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst und idealerweise Erfahrung im Inside Sales. Zudem bist du versiert im Umgang SAP R/3 sowie MS Office und CRM-Systemen (z. B. Salesforce). Die Arbeit mit KPI's und der professionelle Umgang mit Leads gehören für dich zum Alltag.
- **driven?** Du möchtest mitgestalten und etwas bewegen. Eine eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise gepaart mit Engagement, Kommunikations- und Argumentationsstärke gehören zu deinen Stärken. Darüber hinaus bringst du die nötige Flexibilität mit, dich schnell auf wechselnde Anforderungen der jeweiligen Kund:innen einzustellen.
- **real?** Du begeisterst intern wie extern mit deiner freundlichen und souveränen Art und fühlst dich in einem international agierenden Arbeitsumfeld wohl. Du bist ein Teamplayer, denkst analytisch und hast Freude am direkten Kundenkontakt. Darüber hinaus beherrscht Du Deutsch und Englisch fließend.

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 Ticket)
- **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

Meik Krause
Senior Recruiter



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