

A good job is not hardie to find.

Bliv en del af James Hardie Danmark og vores succes på det danske marked.

James Hardie er en verdenskendt leder inden for fibergips- og fibercementløsninger og repræsenterer en visionær tilgang til byggeindustrien. Med vores fremtrædende mærker, fermacell® og James Hardie revolutionerer vi byggeprocesserne i Europa ved hjælp af banebrydende innovationer.

Vi sætter nye standarder inden for områder som lean manufacturing, opbygning af globale brands og effektiv implementering af vores push pull-strategi. Hos James Hardie kombinerer vores dedikerede team dagligt den kreative ånd fra en startupvirksomhed med den robuste styrke og ekspertise, der kendetegner en global markedsleder.

Vi er stolte af at lede vejen og sætte nye milepæle i byggeindustrien, og vi ser frem til at fortsætte vores mission med at forme fremtiden inden for fibergips- og fibercementløsninger.

For at styrke vores team er vi på udkig efter en

Key Account Manager Gulv

på **fuld tid** og **ubegrænset** for **Midt- og Nordjylland regionen**.

Dine opgaver

- Opbygning af salg af vores gulvprogram til byggeriet i Danmark. (Se mere på www.fermacell.dk/dk/gulv)
- Teknisk og kommerciel rådgivning af arkitekter, entreprenører og installatører med henblik på at øge salget af tørre og miljøvenlige gulvløsninger.
- Opsøgende salg gennem besøg hos entreprenører og installatører.
- Udarbejdelse af tilbud, herunder forslag til tekniske løsninger og alternative gulvopbygninger i forhold til beton.
- Koordinering af indsatsen med andre sælgere i landet.
- Deltagelse i regionale og nationale bygge- og fagmesser.
- Løbende indsamling af input og informationer om konkurrenter og markedet.

Du er...

- **smart?** Du har en uddannelse inden for salg eller solid erfaring med byggebranchen, gulvløsninger og byggematerialer generelt. Ideelt set arbejder du i dag med salg af byggematerialer til gulvopbygninger eller hos en entreprenør med dyb indsigt i gulvområdet. Du har også teknisk viden om undergulvsopbygninger. Erfaring med eksternt salg og projektsalg er en fordel, men ikke et krav.
- **driven?** Du er altid i bevægelse og har en høj grad af motivation og en get-things-done mentalitet. Du stræber ikke kun efter at nå dine mål, men også at overgå dem. Du er inspirerende og kan prioritere effektivt i en travl hverdag. Du trives med teamwork og er villig til at rejse i Danmark, hvis det er nødvendigt.
- **real?** Du er en stærk kommunikator med gode præsentationsevner. Du er engageret i virksomhedens kultur, vision, mission og værdier, og det er naturligt for dig at leve op til disse.



Det tilbyder vi

- Et dynamisk arbejdsmiljø med en behagelig atmosfære
- Kontinuerlige muligheder for personlig og faglig udvikling – Vi støtter dem, der viser initiativ og potentiale
- Stor grad af selvbestemmelse i dit arbejde – Form din egen karrierevej
- Frihed til at bidrage aktivt til processer og projekterKonkurrencedygtig løn, bonus, firmabil og andre attraktive fordele
- En fleksibel arbejdsplads, hvor næsten alt er muligt

Er du nysgerrig?

Så bliv en del af James Hardie. Vi er kun stærke sammen som et team. Forskellige mennesker skaber innovation og vækst. Vi er interesserede i, hvad folk tænker, uanset kultur, baggrund eller personlig overbevisning. Vi glæder os til at høre fra dig.

Jetzt bewerben

Kontakt

Sabrina Flügge

HR Specialist Recruiting

James Hardie Europe GmbH

Bennigsen-Platz 1



40474 Düsseldorf
www.jameshardie.de