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 Fertighaus - Deutschland (m/w/d)

in **Full-time employee** und **unbefristet** für die **deutsche Vertriebsregion**.

Deine Aufgaben

- Operative Betreuung und Entwicklung von relevanten Key-Accounts in der Fertighausindustrie, insbesondere Mitglieder des BDF
- Strategische Entwicklung des Bereichs Fertigbau/Holzrahmenbau mit unseren Produktlösungen
- Entwicklung und Umsetzung von vertrieblichen Maßnahmen/Kampagnen im Bereich Fertigbau/Holzrahmenbau
- Teilen von best practice Erfahrungen
- Teilnahme an Branchentreffen wie z. B. BDF und Teilnahme an regionalen und überregionalen Bau- und Fachmessen
- Erarbeitung und Umsetzung von Business-Cases und -Plänen zur Stärkung des Segments
- Monitoring und Analyse von Vertriebskennzahlen und Aufzeigen von Strategien zum Gegensteuern

Du bist...

- **smart?** Du hast ein abgeschlossenes technisches/ingenieurswissenschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung (z.B. Zimmerei) mit mehrjähriger Berufserfahrung. Fundierte technische Kenntnisse, vor allem im Bereich Holzbau, sind ebenso essenziell wie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und vertriebliche Kompetenz.
- **driven?** Stillstand ist für dich ein Fremdwort. Du verfügst über ein hohes Maß an Eigenmotivation und deine „Macher-Mentalität“ treibt dich an.
- **real?** Du begeisterst intern wie extern mit deiner freundlichen und souveränen Art und fühlst dich in einem deutsch- sowie englischsprachigen Arbeitsumfeld wohl. In deiner Rolle agierst du aus dem HomeOffice heraus (remote), bringst jedoch Reisebereitschaft mit, um den deutschen Markt entsprechend zu betreuen.

Was wir bieten

- Eine sehr kollegiale Atmosphäre in einem dynamischen Umfeld
- Stetige, individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Attraktives, erfolgsorientiertes variables Vergütungswachstum
- Den Gestaltungsfreiraum bei Prozessen und Projekten mitzuwirken
- Dienstwagen zur privaten Nutzung
- Diverse Benefits wie Zuschuss zum Jobticket, betriebliche Zusatzkrankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge (30% Förderung), pme-Familienservice und Learning-Tool (Masterplan)

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.

Jetzt bewerben

Kontakt

Sabrina Flügge
HR Specialist Recruiting

YOUR PARTNER
IN GROWTH.

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