

RADSON S.A., situé à Zonhoven près de Hasselt, se spécialise depuis plus de 30 ans dans le développement, la fabrication et la distribution de radiateurs de haute qualité, en tôle d'acier et décoratifs et de chauffages par le sol.

RADSON est membre du RETTIG GROEP, dont la Heating Division s'est hissée au rang de plus important producteur de radiateurs d'Europe, avec un effectif de 3000 employés et un chiffre d'affaires de plus de 18 milliards BEF.

Une approche commerciale particulièrement dévouée à la clientèle, des innovations constantes en termes de produits, un design à la fois esthétique et fonctionnel, et un niveau de qualité exceptionnel (notamment certifié par les labels de qualité TÜV et ISO) confèrent à RADSON une position de leader sur le marché européen du chauffage.

RADSON est une entreprise orientée vers le consommateur, qui soutient concrètement les initiatives promotionnelles de ses partenaires commerciaux, notamment par le biais du sponsoring.

Grâce à une production annuelle de plus d'1,6 million de radiateurs, un stock constant de plusieurs dizaines de milliers de pièces, la présence de filiales dans plusieurs pays ainsi qu'un réseau européen de grossistes en possession d'un stock, RADSON garantit à ses clients des livraisons rapides et complètes. Afin de satisfaire à la demande toujours croissante, la capacité de production a été renforcée, notamment par des lignes de soudage ultramodernes et de nouvelles installations de laquage (voir illustration).

Pour renforcer son équipe des ventes dans le Hainaut, RADSON souhaite engager un collaborateur commercial qualifié et fortement motivé pour le poste de REGIO MANAGER.



CONTRIBUEZ À NOTRE EXPANSION DANS LE HAINAUT... ET DONNEZ DE L'ÉLAN À VOTRE CARRIÈRE EN DEVENANT

# REGIO MANAGER

## CONTENU DE LA FONCTION & RESPONSABILITÉS

En tant que REGIO MANAGER, vous serez directement responsable envers la Direction Commerciale de la réalisation des objectifs de vente fixés pour le Hainaut.

Vous serez, entre autres, chargé de:

- entretenir et développer des relations existantes ainsi que la promotion des ventes;
- informer et conseiller les entreprises d'installation, les bureaux d'études et les architectes en ce qui concerne la gamme de produits;
- signaler les développements du marché et lancer des activités promotionnelles.

## QUE PEUT VOUS OFFRIR RADSON CONCRÈTEMENT ?

- une fonction commerciale passionnante dans une entreprise innovatrice, financièrement saine et tournée vers l'expansion, membre d'un groupe international dynamique qui domine le marché européen dans son secteur;
- une fonction multiple pleine de défis, très diversifiée et offrant la possibilité de s'investir personnellement, dans laquelle il est essentiel de savoir travailler de manière indépendante;
- une ambiance de travail agréable, ouverte et stimulante avec des canaux de communication courts dans une équipe jeune et dynamique;
- une rémunération compétitive accompagnée d'avantages complémentaires valables parmi lesquels une voiture de société représentative;
- la mise à disposition d'un PC, d'un fax et d'un GSM, qui vous permettent d'organiser vos activités à partir de chez vous;
- la possibilité de faire la connaissance de la société au préalable au cours d'un premier entretien personnel.

## QUALIFICATIONS REQUISES

Pour cette importante fonction commerciale, nous recherchons exclusivement des candidats DYNAMIQUES et AMBITIEUX qui répondent totalement aux qualifications suivantes:

- Vous disposez d'une expérience fructueuse dans une fonction similaire à celle décrite ci-contre.
- Vous avez acquis une expérience professionnelle dans le secteur du chauffage ou des sanitaires.
- Vous disposez d'une formation commerciale et possédez des connaissances techniques valables.
- Vous disposez d'une personnalité orientée vers la fourniture de services agrémentée d'aptitudes en matière de communication et de contact.

## DÉSIREZ-VOUS RÉELLEMENT AMÉLIORER VOTRE POSITION ACTUELLE ?

### APPELEZ PETER VLEESCHOUWERS (089-305514)

Un simple coup de fil vous permettra de savoir RAPIDEMENT et EN TOUTE DISCRÉTION si vos ambitions correspondent à notre offre. MÊME SI VOUS NE PENSEZ PAS ENCORE À UN CHANGEMENT IMMÉDIAT, ÇELA PEUT VALOIR LA PEINE DE S'INFORMER PLUS AVANT SANS AUCUNE OBLIGATION.

N'HÉSITÉZ PAS et APPELEZ pour ce faire SANS ATTENDRE Peter Vleeschouwers, Recruitment Partner de K.M.C. tél. 089-305514. De préférence le SAMEDI entre 13.00 et 18.00 heures ou en SEMAINE le soir entre 19.30 et 21.00 heures.

Vous pouvez également réagir en envoyant votre C.V. PAR COURRIER, fax ou e-mail à V.M.C., à l'attention de Peter Vleeschouwers.

**KMC-RES® CONSULTANTS** dont les bureaux établis à AMSTERDAM, GENK, LANAKEN, ROTTERDAM et VILVORDE aident les entreprises à trouver des collaborateurs de qualité grâce à KMC-RES®, un système de recrutement unique basé sur les techniques de l'information, la téléphonie et la vidéo, qui permet de combler, partout dans le monde et quel que soit son degré de difficulté, chaque poste vacant dans les 4 à 6 semaines. Aux Account Managers qui ont le don du management et le désir de donner une impulsion nouvelle, plus ambitieuse à leur carrière, KMC offre un partenariat KMC-RES particulièrement attrayant. Pour plus d'informations, visitez notre site internet.

V.M.C. sprl - TURFSTRAAT 107 • B-3600 GENK • TEL. 089-305514 • FAX 089-307135  
E-MAIL: peter.vleeschouwers@KMC-RES.COM • INTERNET: WWW.KMC-RES.COM

