

Active depuis 40 ans, la « SA Menuiserie Riche » [www.chassisriche.be](http://www.chassisriche.be) (entité du Groupe Riche), située en province de Namur, est spécialisée dans la menuiserie sur-mesure à échelle industrielle.

Grâce à son savoir-faire mais surtout à sa capacité d'innovation et d'adaptation, l'entreprise a rapidement orienté son développement vers la haute technologie bois, ce qui lui confère un label de qualité unique sur l'ensemble de la Belgique et du Nord de la France.

La « SA Menuiserie Riche » emploie actuellement pas moins de 80 collaborateurs. Vu l'expansion de ses affaires, elle souhaite s'adjoindre le plus rapidement possible un (h/f)

### **Adjoint à la direction générale (réf : N- GB - 152)**

#### **Votre mission :**

Réel bras droit de l'Administrateur Délégué, votre mission est multiple :

Gestion administrative et organisation : Vous avez pour mission de garantir une parfaite communication interne et externe quant aux actions, aux adaptations des méthodes de travail et flux d'information. Vous voyez vite clair et proposez d'emblée les améliorations ou les changements qui s'imposent en matière de procédures. Vous pouvez même développer des solutions informatiques dans ce sens (outil de gestion intégré (ERP, PHP, Mysql), suivi dossiers techniques, fiches clients, relais SAV...).

Gestion commerciale: Vous apportez un regard novateur sur la stratégie commerciale en place et ce, en étroite collaboration avec la direction. En tant que directeur des ventes, vous fixez à l'équipe commerciale que vous gérez des objectifs ambitieux, tout en assurant leur formation permanente et en veillant au bon respect des procédures en vigueur. Vous négociez et décidez en support des commerciaux. Vous êtes aussi personnellement en charge du suivi de certains grands comptes.

Gestion marketing : Vous élaborez et appliquez un plan marketing précis et innovant comprenant la mise en place de campagnes ciblées, l'organisation de foires,... et en assurez le suivi. Vous assurez la communication externe relative aux produits et services.

#### **Votre profil :**

Doté d'un solide bagage en gestion et marketing stratégique et d'une belle affinité avec le produit technique, vous présentez une réelle fibre commerciale et relationnelle.

Homme de terrain, vous êtes un interlocuteur crédible et fiable tant pour vos clients que pour l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise. Vous démontrez un excellent sens de l'adaptation par rapport à un environnement de travail familial dans lequel le respect et la considération mutuelle à tout niveau sont des valeurs importantes. Stable et réfléchi, vous obtenez rapidement la confiance de votre hiérarchie. Attentif à l'évolution du métier, vous anticipez les besoins du marché et d'initiative, vous proposez des actions innovantes dans ce sens, de manière à propulser l'entreprise à l'avant plan au niveau national et pays limitrophes. C'est pourquoi, vous communiquez aisément en néerlandais. Enfin, vous jonglez avec l'outil informatique, êtes aguerris aux nouvelles technologies de communication.

**Notre offre** : Une fonction à responsabilités et pleine de défis liés à la fois à la qualité du produit et au développement continu des affaires, une rémunération à la hauteur de vos performances et assortie d'avantages extra-légaux ainsi que des possibilités d'évolution.

**Intéressé(e)** : Envoyez sans tarder votre candidature ainsi que vos motivations, en indiquant la référence **N-GB -152** à Géraldine Braem , *Randstad recruitment & selection*, Parc d'Affaires Orion I, Chaussée de Liège 622 à 5100 Jambes. E-mail : [rrsnamur@randstad.be](mailto:rrsnamur@randstad.be) Fax : 081/32.00.28.

Votre candidature sera traitée en toute confidentialité !