

Communiqué de presse – Août 2020

Homkia renforce ses équipes

Alexandre Triou, Responsable Développement Réseau
et Adrien Chasles, Animateur Réseau



Homkia renforce ses équipes avec le recrutement d'Alexandre Triou en tant que Responsable du Développement Réseau France et Adrien Chasles au poste d'Animateur Réseau National. L'enseigne souhaite ainsi accompagner son fort développement et se donner les moyens d'atteindre son objectif de 10 nouveaux concessionnaires par an. Entrés en fonction en mars 2020, les deux collaborateurs sont en poste au siège des Sables-d'Olonne et rayonne sur tout le territoire national selon leurs missions.

Alexandre Triou : Responsable du Développement Réseau France

Diplômé d'un Bachelor of Business, Développement Commercial et Marketing de l'IDRAC Business School, Alexandre a acquis de premières expériences dans des postes commerciaux avant d'avoir la charge de l'animation et du développement réseau chez l'Expert Fenêtre pendant plus de 4 ans. Pour Homkia, Alexandre a pour objectif de développer le réseau en augmentant le nombre de concessionnaires avec un objectif de 10 entrants par an. Pour ce faire, il compte exploiter deux leviers de recrutement que sont les salons professionnels et régionaux ainsi que la communication sur les réseaux sociaux, en particulier LinkedIn, et la presse professionnelle.

« Je suis enthousiaste d'intégrer le réseau Homkia dans lequel les concessionnaires affichent des résultats bien supérieurs aux standards du secteur, en nombre de leads comme en chiffre d'affaires, explique Alexandre Triou. Je suis présent à chaque étape du recrutement, depuis la recherche et la qualification des candidats, l'élaboration du projet de concession, jusqu'aux phases d'installation : design du point de vente, recherche de locaux et signalétique ».

Adrien Chasles : Animateur Réseau National

Fort d'une formation de menuisier chez Les Compagnons du Devoir, Adrien a occupé différents postes de commercial dans des entreprises à taille humaine (Pasquet Menuiserie, fppo, Maugin) avant d'arriver chez Homkia. Il a pour mission d'accompagner chaque concessionnaire du réseau sur ses besoins en marketing et en commercial.

« Je suis là pour aider nos partenaires à atteindre leurs objectifs, notamment en les formant aux bonnes pratiques et aux méthodes de vente, précise Adrien. Je sers également de lien entre chaque concessionnaire et la tête de réseau. Je peux aussi avoir un rôle dans le process de recrutement de commerciaux pour nos affiliés en aidant à la sélection et même en participant aux entretiens d'embauche ».

À propos de HOMKIA

Créée en 2014, HOMKIA est une enseigne spécialisée dans le confort de l'habitat dont l'offre couvre les solutions fenêtres, portails, clôtures, portes-volets, stores-pergolas, portes de garage et isolation, en rénovation et en neuf. Elle se singularise par un positionnement unique : permettre à chaque propriétaire l'accès à des produits haut de gammes au meilleur ratio « taux d'équipement/prix ». L'entreprise conçoit et installe ses produits en collaboration avec des partenaires industriels leaders sous contrat (90% des usines implantées en France) capables de produire des pièces sur-mesure, en parfaite conformité avec les normes françaises et européennes. Le réseau HOMKIA comprend 24 points conseil.