

FABRICE TOMAS, NOMME DIRECTEUR DU DAS* RESEAUX D'ATLANTEM, PRESENTE LES AMBITIONS DE L'INDUSTRIEL POUR SOLABAIE® ET CHARUEL®

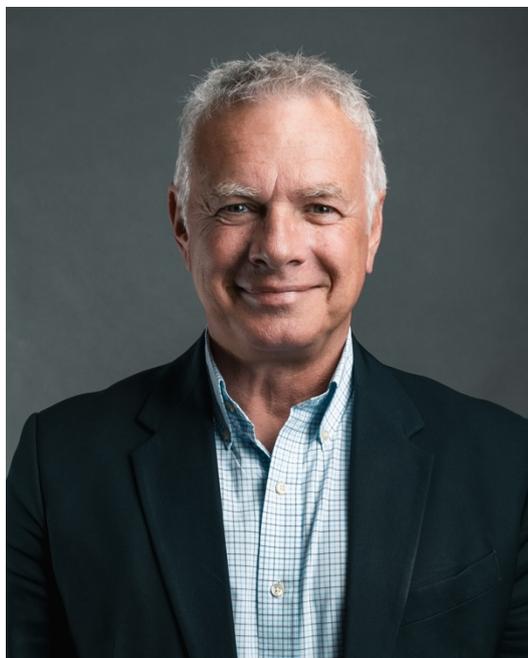
Richard Marchant, Directeur Général d'ATLANTEM, a annoncé son projet d'entreprise : **HISSER****. L'activité menuiserie de HERIGE Industries, affirme à travers ce socle de valeurs partagées son rôle référent et précurseur. Il passe notamment par la création et le recrutement de nouvelles fonctions qui s'articulent autour de **6 Domaines d'Activités Stratégiques (DAS)***, dont le DAS Réseaux. Une stratégie qui s'est concrétisée en mai dernier avec la nomination de Fabrice Tomas à sa tête. Fort de sa solide expérience dans le développement et l'animation de réseaux de menuiseries d'un groupe international, il sera le moteur de la nouvelle dynamique de l'activité.

L'objectif affiché et assumé étant que le réseau **devienne, le 1^{er} réseau**, en nombre d'adhérents adossé à un industriel. Fabrice Tomas ambitionne notamment de **doubler le nombre de points de ventes Solabaie®**, passant de 150 à 300, d'ici 2028. Ce maillage territorial renforcé va accroître la proximité et la notoriété du réseau auprès du grand public.

BATIMAT marquera le point de départ d'une large campagne de recrutement au cours d'une journée dédiée. **L'accent sera mis sur l'accompagnement des adhérents historiques et nouveaux**: formations pour les partenaires (management, commerce, produits...), nouvelles campagnes promotionnelles, kits de communication. Fabrice Tomas travaille également sur **un nouveau concept de showroom**, vitrine du savoir-faire d'Atlantem et de la palette de services proposés aux clients.

« La fidélisation et le recrutement de nouveaux adhérents passeront par une refonte des services que nous proposons. Nous allons notamment les accompagner dans leur communication digitale, par exemple, sur les réseaux sociaux. Pour renforcer la notoriété et l'image de nos marques, nous envisageons également une nouvelle campagne de promotion audiovisuelle.

Que ce soit un coulissant, une porte d'entrée, un volet roulant, un volet battant, une porte de garage, un portail ou une clôture, nous avons une offre complète qui répond à 100 % de la demande du client. C'est l'ensemble de cette offre qui sera proposé au sein des points de vente et de leurs showrooms, qui vont être totalement repensés. Notre objectif est de faire vivre une expérience immersive à nos visiteurs qui pourront, seuls, avec leur artisan ou encore leur architecte, se projeter dans leur intérieur avec nos produits. Proposer un service de qualité à nos clients est primordial. »



Crédit photo –Morgan Taltavull

Fabrice Tomas, Directeur du DAS Réseaux

*Domaines d'Activités Stratégiques (Professionnels du bâtiment, Réseaux, Chantiers, Négoces et CMistes, Réparation et Paysagistes).

**Un socle de valeurs partagées chez ATLANTEM : Humanisme, Intégrité, Sociétal, Satisfaction client, Engagement, Résultat.

VISUELS DISPONIBLES SUR SIMPLE DEMANDE AUPRES DU SERVICE DE PRESSE :

CABINET VERLEY - Contacts : CAROLINE RANSON – LINA SOUSSI

Tél. : 01 47 60 22 62 - caroline@cabinet-verley.com – lina@cabinet-verley.com - www.cabinet-verley.com