



elm.leblanc et Bosch Thermotechnologie préparent demain avec une organisation business gérée en duo pour le marché résidentiel

elm.leblanc et Bosch Thermotechnologie accélèrent et se donnent les moyens pour répondre aux évolutions du métier, du marché, des réglementations et plus généralement aux mutations sociétales et environnementales. Les deux spécialistes ont mis en place, depuis novembre dernier, une nouvelle organisation originale qui s'appuie sur une direction commerciale représentée par **Thierry Cazabonne, Chef des ventes national, en collaboration avec Johann Romanowski, Responsable de l'unité Grands comptes**. Cette organisation, qui prend tout son sens dans un monde qui bouge et un univers qui se restructure, encore plus dans la période actuelle, **renforce l'agilité, la réactivité et la performance de l'entreprise**.

« La complémentarité de nos fonctions fait de nous deux un directeur commercial à deux têtes et quatre mains. Cela nécessite une totale synergie, une coordination et une communication rigoureuses, primordiales. Nous ne pouvons pas décider seul d'une opération sans l'accord de l'autre. Nous déterminons les objectifs, avec d'un côté les échanges quotidiens que Johann entretient avec les enseignes au niveau national et Thierry avec les agences locales des enseignes. En parallèle, les commerciaux remontent les informations du terrain, permettant ainsi d'envisager de nouvelles stratégies. C'est dans ce sens que nos deux fonctions se nourrissent et grandissent ensemble. », s'accordent à l'unisson Thierry Cazabonne et Johann Romanowski.

▪ **Thierry Cazabonne : armer les équipes**

En tant que responsable des Directeurs Régionaux et des commerciaux, Thierry Cazabonne s'inscrit clairement dans l'opérationnel et l'animation de la force de vente. **Son ambition est simple : positionner Bosch Thermotechnologie parmi les acteurs qui comptent sur le marché résidentiel des ENR/PAC et de la climatisation, et conforter la place d'acteur historique d'elm.leblanc sur la chaudière murale**. Pour atteindre cet objectif, il faut pouvoir disposer d'outils performants et des bonnes compétences, être formés aux produits, aux méthodes et aux process. **La professionnalisation des équipes aux nouvelles manières d'exercer le métier constitue un enjeu crucial**. Elles sont ainsi accompagnées d'un **vaste plan de formation**, avec une mise à niveau collective, une systématisation du process pour les nouveaux collaborateurs et un suivi individuel. Toujours en vue d'une accélération de son développement sur ces marchés, une **campagne de recrutement** importante est lancée avec la création de quatre postes de commerciaux dédiés exclusivement à la climatisation.



▪ **Johann Romanowski : faciliter le business**

Ambassadeur des marques auprès des centrales d'achats et des grands comptes du bâtiment, Johann Romanowski a pour mission de créer en amont des conditions favorables pour le quotidien de la force de vente. Son leitmotiv : **construire une relation durable avec les partenaires afin de projeter l'entreprise vers une activité solide et pérenne**. Au carrefour des services clés, il coordonne les actions dans une fluidité maximale afin que les équipes commerciales s'épanouissent quotidiennement dans leur travail et atteignent leurs objectifs.



Visuels disponibles sur simple demande auprès du Service de Presse :

Cabinet Verley - Contacts : Djaméla Bouabdallah - Emilie Saint-Pierre

Tél. : 01 47 60 22 62 - djamela@cabinet-verley.com - emilie@cabinet-verley.com

www.cabinet-verley.com