

Tous les voyants sont au vert pour le marché de la piscine et du spa, grâce notamment, à l'engouement des français pour l'aménagement de l'habitat. Dynamisme du marché ces dernières années, météo favorable et pandémie, ont été les raisons de cet engouement. En effet, après une année 2019, où le secteur a enregistré **+11%** de chiffre d'affaires, le bilan de l'année 2020 s'annonce plus que **prometteur** ! Face à la demande croissante de construction de piscines ou d'installation de spas, nous souhaitons renforcer notre présence sur le territoire national. C'est ainsi, que le **recrutement** d'un nouvel animateur/développeur réseau, s'est inscrit naturellement dans notre **nouvelle stratégie** de développement.

L'automne annonce déjà la tendance **pour 2021** avec l'intégration de **4 nouveaux concessionnaires**, à Dijon, Beaune, Nantes et Melun ! Aussi, des zones géographiques sont encore à pourvoir, et les porteurs de projet sont de plus en plus nombreux à s'intéresser à notre secteur d'activités ! Avec Loïc Mourier qui intègre l'équipe, le service Développement réseau est désormais plus à même d'étudier l'ensemble des demandes.

LA PAROLE À NOTRE NOUVEL ANIMATEUR/DÉVELOPPEUR RÉSEAU



Loïc, qui es-tu ?

Je suis originaire de la Drôme, département où est historiquement implantée la marque. J'ai obtenu un BTS force de vente, et en 2019 après avoir repris des études en formation continue, j'ai validé un MASTER 2, management et direction commerciale, option marketing-vente.

J'ai jusqu'à peu pratiqué une activité sportive soutenue en complément de mon activité professionnelle. Cette double activité, m'a permis de développer mon **esprit de compétition**, mon adaptabilité, le goût de l'effort et bien d'autres qualités !

Quel est ton parcours professionnel ?

Mon parcours se compose essentiellement de 2 expériences fortes. La première, à la sortie de mes études, en tant que **commercial** pour une société de distribution de boissons. J'avais en charge la commercialisation des produits auprès d'une clientèle BtoBtoC, et une mission de développement dans la recherche de nouveaux partenaires. La deuxième expérience, en tant qu'**animateur réseau** pour un organisme financier. J'avais en charge l'accompagnement transverse de partenaires dans des domaines divers comme l'automobile, l'électroménager, l'optique, etc...

Pourquoi avoir choisi Aquilus ?

Mon année de formation en MASTER 2, a été l'élément déclencheur. Je souhaite mettre à profit toutes mes expériences accumulées, à la disposition d'une entreprise **plus à l'écoute et plus proche des attentes de ses partenaires**.

L'opportunité AQUILUS est arrivée très vite et elle a fait résonance chez moi. Une activité dans l'univers du loisir et du bien-être, qui fait bien plus rêver, que l'univers des crédits. Plus facile aujourd'hui en post covid, mais quelques mois avant **j'étais déjà persuadé du potentiel de la piscine et encore plus de celui du spas**.

La rencontre avec Xavier Fourel, Directeur Général, Bernard Stagnoli, Président Fondateur et Jérôme Courat, Directeur commercial, n'a fait que confirmer mes attentes : celles de travailler pour une structure, où **l'échange est permanent, où la personnalité et l'expérience de chacun est une force pour le développement de l'entreprise**.

En bref AQUILUS, représente pour moi l'opportunité d'exploiter mon savoir-faire et mon savoir être.

Quelle est ta vision pour le développement du réseau Aquilus ?

Bien évidemment, il est plus simple d'entrevoir **une belle opportunité** aujourd'hui pour le développement du réseau Aquilus, car tout ce que nous vivons actuellement ainsi que les craintes liées à cette période « COVID », nous poussent, consommateurs, à nous recentrer sur l'essentiel et notre **bien être à domicile**. Des **opportunités**, pour les concessionnaires déjà présents, mais aussi pour les futurs entrepreneurs, qui souhaiteraient rejoindre l'Aquilus Family, et bénéficier de la **dynamique du marché**. Porté par les actions du Service Communication & Marketing et ses 40 ans d'expériences, AQUILUS PISCINES ET SPAS, apparaît dans ce contexte, **comme un acteur crédible pour des candidats en quête d'un projet entrepreneurial**.

J'ai donc une vision plus que **positive** sur le développement de l'entreprise, charge à nous d'accompagner au mieux chaque candidat, dans la concrétisation de leur projet !

Loïc Mourier,

Animateur-développeur réseau - Aquilus Groupe