

10.06.2026

Communiqué de presse

EHRET nomme Yannick Lhermite au nouveau poste de Chef des Ventes Habitat

EHRET a nommé, au 1er juin, Yannick Lhermite au poste nouvellement créé de Chef des Ventes Habitat France.

Une évolution logique pour ce collaborateur historique, présent dans l'entreprise depuis 16 ans, qui occupait jusqu'à présent les fonctions de Responsable Technico-Commercial.

Avec cette nomination, EHRET France poursuit la structuration de son organisation commerciale et renforce son accompagnement terrain au service de son développement sur le marché de l'habitat.



© EHRET - Yannick LHERMITE

Une création de poste au service de la performance commerciale

Placée sous la responsabilité de Rémy Poutot, Directeur Commercial Habitat France, cette création de poste s'inscrit dans une volonté claire : mieux accompagner la force de vente, renforcer le soutien opérationnel aux équipes terrain et préparer les prochaines étapes de croissance de la filiale française.

Dans un contexte de développement du marché et d'évolution des attentes clients, le rôle de Chef des Ventes Habitat revêt une dimension stratégique. Il consiste à animer la dynamique commerciale, accompagner les équipes dans la durée, soutenir leur montée en compétences, piloter les recrutements et assurer un management de proximité indispensable à la performance collective. C'est précisément dans cette logique que s'inscrit la nomination de Yannick Lhermite.

Un parcours de terrain construit sur l'expertise commerciale

Avant de rejoindre EHRET France il y a 16 ans en tant que Technico-commercial, Yannick Lhermite avait déjà construit un parcours résolument tourné vers la vente, dans des secteurs variés tels que la vente aux particuliers, la fourniture en menuiserie ou encore la grande surface de bricolage.

Commercial dans l'âme, il s'est progressivement imposé chez EHRET comme un professionnel reconnu pour sa connaissance fine du terrain, sa maîtrise des produits et sa capacité à entretenir une relation de confiance avec les clients et partenaires.

Son évolution au sein de l'entreprise témoigne de cette expertise acquise au fil des années, nourrie par une pratique concrète du terrain et une parfaite compréhension des enjeux du marché de l'habitat.

Recruter, former, accompagner : des missions clés dès aujourd'hui

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Yannick Lhermite aura pour priorités le recrutement de deux nouveaux commerciaux pour les secteurs : Ouest (Vendée, Maine-et-Loire, Limousin) et Centre (Val de Loire, Bourgogne, Allier).

Au-delà du recrutement, il aura également la responsabilité d'assurer leur intégration, leur formation et leur accompagnement managérial. Ce rôle de proximité sera déterminant pour garantir la bonne appropriation des outils, des méthodes commerciales et de l'exigence de qualité portée par EHRET.

À horizon 2028, Yannick Lhermite a vocation à prendre en charge le management de l'ensemble de la force commerciale habitat. Une montée en responsabilité progressive, pensée pour consolider l'organisation et accompagner durablement le développement d'EHRET en France.

Autre axe majeur de ses missions : la gestion des réseaux de menuisiers, avec tout ce que cela implique en matière de négociation commerciale, de suivi de partenariat et d'animation de réseau. Un volet clé pour renforcer la présence de la marque sur le territoire et poursuivre la dynamique de proximité avec les acteurs de terrain.

Un tempérament collectif et un management de proximité

Si Yannick Lhermite connaît bien les réalités commerciales, il possède également de solides aptitudes humaines pour ses nouvelles missions. Dans sa vie personnelle, il gère deux équipes de football féminin, est bénévole et président d'une association de parents d'élèves. Des engagements qui traduisent un sens profond du collectif, de l'accompagnement et de l'implication

Habitué à fédérer, à écouter et à faire progresser, il aborde le management avec une approche participative et positive, fondée sur la cohésion, la confiance et l'envie d'avancer ensemble.

Pour accompagner cette nouvelle étape, il a par ailleurs suivi une formation dédiée au management, venant compléter ses qualités naturelles de terrain.

Formé et accompagné par Rémy Poutot, Yannick Lhermite s'inscrit dans cette même vision managériale, fondée sur la proximité, la responsabilisation et la dynamique collective.

Avec cette nomination, EHRET confirme sa volonté de muscler son organisation commerciale en France et d'investir dans un management de terrain au plus près des équipes, des clients et des partenaires.

En confiant ce nouveau poste à un collaborateur expérimenté, fidèle à l'entreprise et reconnu pour ses compétences, la société fait le choix de la continuité, de la connaissance métier et de l'efficacité opérationnelle.

Cette évolution marque une nouvelle étape dans la structuration du service commercial habitat et dans l'ambition d'EHRET de poursuivre son développement avec des équipes renforcées, accompagnées et engagées.

A propos d'Ehret

Créée en 1968 par Bernd Ehret et Josef Betz, EHRET est aujourd'hui un leader du marché européen des volets battants en aluminium.

De la petite entreprise artisanale à la production industrielle, EHRET a su agrandir et automatiser sa production pour faire face à une demande croissante.

Les méthodes de production modernes et respectueuses de l'environnement employées par EHRET permettent à l'entreprise d'exploiter les ressources de manière responsable.

En 2011 L'entreprise familiale EHRET GmbH devient propriété de Schenker Storen AG, le numéro un sur le marché Suisse des protections contre le soleil et les intempéries.

L'entreprise poursuit son activité et sa consolidation sous le nom EHRET GmbH à Mahlberg (sud-ouest de l'Allemagne).

Aujourd'hui EHRET dispose d'une très large gamme de solutions aluminium, esthétiques et fonctionnelles, pour la fermeture et la protection solaire. EHRET s'appuie sur une expérience de 50 ans et des connaissances techniques très étendues. L'entreprise accorde une place toute particulière à la recherche et au développement, et l'attention constante portée sur les tendances du marché et les exigences de ses clients est une source d'inspiration inépuisable pour la création de produits toujours plus novateurs.