

Communiqué de presse

Rittal Belgique



Lokeren, mai 2019

Rittal Belgium développe son approche verticale du marché

L'équipe commerciale accueille deux nouveaux Industry Managers

Alors que l'équipe commerciale de Rittal Belgium a toujours connu une scission régionale, elle s'est étoffée depuis avec l'arrivée de deux Industry Managers prenant chacun en charge une division spécifique. Dieter Thollebeek assure la direction de la branche Food & Beverage et Cédric Bauwens devient le nouveau responsable de Rail & Road. Le commencement d'une très prometteuse histoire verticale.

Jusqu'ici, le département des ventes de Rittal était plutôt orienté régionalement. Cet aspect va persister, mais en parallèle d'une approche plus verticale. Les deux nouveaux Industry Managers vont retrousser leurs manches avec enthousiasme pour fournir conseils et assistance aux clients des domaines Food & Beverage et Rail & Road.

Food & Beverage

Pour la branche Food & Beverage, le choix s'est porté sur Dieter Thollebeek pour devenir l'interlocuteur des clients nationaux. Âgé de 28 ans et originaire du Brabant flamand, il prospecte et suit de près tous les développements et les tendances du secteur. Il transmet ensuite cette expertise aux clients pour pouvoir encore mieux les conseiller et les soutenir. Ceci se déroule en concertation avec les Account Managers connus et avec l'appui de collègues expérimentés au sein des équipes Customer, Technical Support et Marketing.

Dieter s'appuie sur sa formation technique et sur son expérience dans le secteur automobile pour éclairer l'aspect financier. Ses principales sources de satisfaction sont la création de new business, la transmission des connaissances aux clients et la présentation de nouveaux produits. Ce qui lui permet de stimuler l'efficacité des entreprises par la mise en œuvre d'une approche ciblée.

Dieter Thollebeek: « *Rien n'est plus satisfaisant que de montrer à un client, qui par exemple travaille depuis des années avec un produit obsolète ou inapproprié, comment il peut améliorer son processus de production avec un autre produit plus efficace* ». Il applique dans cette démarche une approche résolument personnelle. Non pas via la relation client-

fournisseur ordinaire, mais via une belle relation humaine.

Rail & Road

Le secteur du transport lui aussi accueille un nouveau visage. Gantois et âgé de 37 ans, Cédric Bauwens prospecte et reçoit les clients existants. Il suit également de près tous les développements du secteur Rail & Road pour disposer ainsi des connaissances nécessaires pour soutenir le marché.

Les chemins de fer n'ont déjà plus de secrets pour lui. Il a en effet géré le département Railway dans le cadre d'une précédente fonction de Key Account Manager. Cédric Bauwens : « *Mon intérêt pour les chemins de fer remonte à l'enfance, surtout pour la 'grande machine' qui se cache derrière le train. C'est là qu'entre en jeu ma passion pour la distribution d'énergie. Les réglementations et les normes d'application dans ce domaine, c'est vraiment mon truc.* »

La qualité est une priorité pour Cédric. Pour lui, c'est précisément cet aspect qualitatif qui contribue à la création d'un lien idéal avec le client. Il souhaite résoudre les problèmes des clients en leur offrant un produit techniquement supérieur. Ce n'est que comme cela qu'ils peuvent atteindre leur plein potentiel.

RITTAL

Rittal, dont le siège social est sis à Herborn, Hessen (Allemagne), est un fournisseur de solutions faisant autorité à l'échelle mondiale dans le domaine des armoires industrielles, des systèmes de distribution d'énergie électrique, de la climatisation de système et de l'infrastructure informatique. Les solutions systémiques de Rittal sont appliquées dans pour ainsi dire tous les secteurs, mais principalement dans l'industrie automobile, la production énergétique, la construction de machines et d'installations, ainsi que dans le secteur de l'informatique et des télécoms. Avec près de 10 000 collaborateurs et 58 sociétés associées, Rittal confirme sa présence sur la scène mondiale.

L'assortiment étendu de Rittal comprend des solutions d'infrastructure pour les centres de données modulaires et énergétiquement efficaces dotés de concepts de sécurité innovants pour la protection physique des données et des systèmes. Les fournisseurs de logiciels de premier plan EPLAN et Cideon complètent la chaîne de production avec des solutions d'ingénierie interdisciplinaire. Rittal Automation Systems propose pour sa part des solutions d'automatisation pour la construction d'armoires.

Fondée en 1961, Rittal constitue la plus grande entreprise au sein du Groupe Friedhelm Loh, dirigé par les propriétaires. Le Groupe Friedhelm Loh opère à l'échelle mondiale à partir de 18 sites de production et 78 sociétés associées. Le groupe d'entreprises compte plus de 11 500 collaborateurs et a réalisé en 2014 un chiffre d'affaires d'environ 2,2 milliards d'euros. En 2015, l'entreprise familiale a été désignée pour la septième fois comme « top employeur » en Allemagne. Pour plus d'informations, surfez sur www.rittal.com et www.friedhelm-loh-group.com.

Pour tout complément d'information, veuillez-vous adresser à

Rittal nv/sa - dép. Marketing

Andra De Vos

Tél. : 09 353 91 11

E-mail : marketing@rittal.be