



Lokeren, mei 2019

Rittal Belgium bouwt haar verticale benadering van de markt uit **Sales Team verwelkomt twee nieuwe Industry Managers**

Waar het Sales Team van Rittal Belgium vroeger een regionale opsplitsing kende, werd het sinds kort uitgebreid met twee Industry Managers die elk een specifieke branche onder hun vleugels nemen. Dieter Thollebeek neemt de branche Food & Beverage voor zijn rekening en Cédric Bauwens wordt het nieuwe aanspreekpunt voor Rail & Road. De start van een veelbelovend verticaal verhaal.

Tot nu toe was de salesafdeling van Rittal meer regionaal georiënteerd. Dat aspect blijft behouden, maar daarnaast komt er ook een meer verticale aanpak. De twee nieuwe Industry Managers gaan met enthousiasme aan de slag om de klanten in de branches Food & Beverage en Rail & Road met raad en daad bij te staan.

Food & Beverage

Voor de branche Food & Beverage viel de keuze op Dieter Thollebeek als nieuwe aanspreekpunt voor nationale klanten. De 28-jarige uit Vlaams-Brabant prospecteert en volgt daarnaast alle ontwikkelingen en trends in de sector op. Die knowhow draagt hij over aan klanten om hen nog beter te kunnen opvolgen en ondersteunen. Dit verloopt uiteraard in samenspraak met de gekende Account Managers en met de ondersteuning van de ervaren collega's binnen het Customer, Technical Support en Marketing Team.

Dieter vertrekt vanuit zijn technische scholing en ervaring in de Automotive sector om het commerciële aspect te belichten. Hij haalt vooral voldoening uit het creëren van nieuwe business, het bijbrengen van kennis aan de klant en het presenteren van nieuwe producten. Zo kan hij de efficiëntie van bedrijven boosten met een doelgerichte aanpak.

Dieter Thollebeek: *“Niets is leuker dan aan een klant, die bijvoorbeeld al jaren met een verkeerd of verouderd product werkt, te tonen hoe hij met een nieuw of ander product doeltreffend zijn productieproces kan verbeteren”*. Daarbij gaat hij voluit voor een persoonlijke aanpak. Niet de gewone klant-leveranciersverhouding, maar een mooie menselijke relatie.

Rail & Road

Ook de transportsector verwelkomde een nieuw gezicht. De 37-jarige Gentenaar Cédric Bauwens prospecteert en vangt de huidige klanten op. Daarnaast volgt hij alle ontwikkelingen binnen Rail & Road op de voet om zo met een parate kennis de markt te ondersteunen.

De spoorwegen zijn voor hem alvast geen onbekend terrein. In een vorige functie als Key Account Manager nam hij onder andere de afdeling Railway onder zijn vleugels. Cédric Bauwens: *“Mijn interesse in de spoorwegen heb ik van jongs af aan en dan vooral in de ‘grote machine’ achter de treinen. Hier steekt mijn passie voor stroomverdeling de kop op. De regelgeving en normen die hieraan te pas komen, dat is echt mijn ding.”*

Kwaliteit staat voor Cédric voorop. Net dat kwaliteitsaspect zorgt volgens hem voor een ideale klantenbinding. Hij wil de vraagstukken van klanten oplossen door hen een technisch superieur product aan te bieden. Alleen zo kunnen zij hun volledige potentieel bereiken.

Rittal

Rittal met hoofdzetel in Herborn, Hessen (D) is een wereldwijd toonaangevende aanbieder van oplossingen voor industriële kasten, stroomverdeelsystemen, systeemklimatisering en IT-infrastructuur. Systeemoplossingen van Rittal worden toegepast in nagenoeg alle sectoren, hoofdzakelijk in de automobiellindustrie, energieproductie, machine- en installatiebouw, alsook in de IT- en telecomsector. Met circa 10 000 medewerkers en 58 dochtermaatschappijen is Rittal wereldwijd aanwezig.

Tot het ruime assortiment behoren infrastructuurooplossingen voor modulaire en energie-efficiënte datacenters met innovatieve veiligheidsconcepten voor fysieke data- en systeembeveiliging. De toonaangevende softwareaanbieders EPLAN en Cideon vullen de productieketen aan met interdisciplinaire engineeringoplossingen. Rittal Automation Systems doet dat met automatiseringsoplossingen voor kastenbouw.

Rittal werd opgericht in 1961 en is de grootste onderneming binnen de Friedhelm Loh Group, geleid door de eigenaars. De Friedhelm Loh Group is wereldwijd actief vanuit 18 productiesites en 78 dochterondernemingen. De ondernemingsgroep telt meer dan 11 500 medewerkers en noteerde in 2014 een omzet van ca. 2,2 miljard euro. In 2015 werd het familiebedrijf voor de zevende keer uitgeroepen tot topwerkgever in Duitsland. Meer informatie op www.rittal.com en www.friedhelm-loh-group.com.

Bijkomende info Rittal nv/sa - afd. Marketing
Andra De Vos
Tel.: 09-353 91 11
E-mail: marketing@rittal.be