

Communiqué de presse Starrag 05-2022

Starrag renforce la vente des *Renewables* :
Hubert Erz, ingénieur diplômé, nommé Senior Consultant Sales
One face to the customer



Hubert Erz, ingénieur diplômé (à droite sur la photo), parle de sa nouvelle fonction de Senior Consultant Sales du secteur Renewables de Starrag : *« Entre les secteurs produits Heckert, Berthez, Dörries et Droop+Rein, il existe déjà de nombreuses relations de haut niveau qui doivent encore être renforcées. Je suis particulièrement intéressé pour les nouveaux clients, mais aussi pour les clients de longue date, qui souhaitent par exemple explorer de nouvelles voies avec nous. »*

Une décision à effet durable : Le groupe suisse Starrag a nommé Hubert Erz, ingénieur diplômé, au poste de Senior Consultant Sales pour le segment Renewables. Ce collaborateur de longue date aura pour mission, avec les secteurs produits Heckert, Berthez, Dörries et Droop+Rein, de s'occuper des fabricants de composants d'entraînement pour les éoliennes et servira de point de contact pour les nouveaux clients.

C'est une entreprise durable qui tourne rond, au sens propre du terme : Il s'agit de rectifieuses verticales et de tours verticaux ainsi que de centres d'usinage horizontaux et verticaux des secteurs produits Heckert, Berthiez, Dörries et Droop+Rein de Starrag, sur lesquels des entreprises hautement spécialisées du monde entier fabriquent depuis des années des composants pour des entraînements de haute précision destinés aux éoliennes.

Le secteur de l'énergie éolienne a déjà beaucoup progressé dans ce domaine, mais c'est encore loin d'être suffisant si l'on veut réduire les émissions de CO₂ à zéro net (en anglais : Net Zero). Pour atteindre le zéro net, l'énergie éolienne doit être installée trois fois plus rapidement qu'auparavant au cours de la prochaine décennie, selon le Global Wind Report 2021, le rapport annuel du GWEC sur l'énergie éolienne mondiale.

Hubert Erz : un expert en développement commercial pour le segment Renewables

Parce que les choses sont censées aller encore plus rapidement qu'auparavant, il faut non seulement plus d'éoliennes, mais aussi et surtout des éoliennes encore plus puissantes, qui fonctionnent avec de nouveaux mécanismes de transmission et de grands roulements. Et c'est là qu'interviennent le segment Renewables de Starrag et Hubert Erz, qui occupe le poste nouvellement créé de Senior Consultant Sales et qui dépend directement du Chief Sales Officer (CSO) Alexander Attenberger, le directeur des ventes du groupe Starrag. En étroite collaboration avec le CSO, il s'occupe de manière proactive du développement commercial en dehors des activités de projet, notamment en matière de marketing, d'observation du marché et de suivi des clients.

« Je prends également contact avec des constructeurs de mécanismes de transmission et de roulements pour éoliennes en dehors des projets », explique l'ingénieur en mécanique qui a déjà suivi de très près ce secteur en tant que directeur des ventes des secteurs produits Dörries et Droop+Rein pendant de nombreuses années : *« Je peux m'appuyer sur mes contacts avec les clients du secteur de l'entraînement, que j'accompagne directement depuis plus de 20 ans. Si nécessaire, j'assume également le rôle de Key Account Manager ».* Starrag mise donc sur le principe du *one face to the customer*, qui a fait ses preuves auprès des gros clients.

Travail d'équipe : une étroite collaboration avec les responsables des ventes

Cependant, cela ne signifie pas que les clients ne doivent pas et ne peuvent pas continuer à utiliser leurs contacts existants. *« Il existe déjà de nombreuses relations de haut niveau qui doivent être renforcées. Je suis particulièrement intéressé pour les nouveaux clients, mais aussi pour les clients de longue date, qui souhaitent par exemple explorer de nouvelles voies avec nous »*, explique le Senior Consultant Sales.

Les activités de projet ne sont pas étrangères au nouvel expert en développement commercial : actuellement, il gère et coordonne par exemple un projet au Danemark dans lequel des machines Heckert et Dörries sont utilisées. Hubert Erz explique : *« Les activités quotidiennes sont assurées par les spécialistes produits respectifs, mais en tant qu'interlocuteur principal, je suis à la disposition d'un client de longue date, un constructeur très connu de systèmes d'entraînements pour éoliennes. Je suis, pour ainsi dire, un intermédiaire entre les différents secteurs produits. »*

Profil de Starrag Machines-outils pour haute précision et productivité

Starrag Group occupe sur le marché mondial une position de leader technologique dans la fabrication de machines-outils de précision pour fraiser, tourner, percer et rectifier des pièces métalliques, en matériaux composites et en céramique. Parmi nos clients figurent les entreprises leaders des industries utilisatrices des secteurs de l'aérospatiale, l'énergie, le transport et l'industrie (Industrial Components, Luxury Goods, Med Tech). La gamme de produits est complétée par une large palette de prestations technologiques et de service, permettant aux clients de réaliser de substantiels gains de qualité et productivité.

La marque ombrelle Starrag regroupe les gammes de produits Berthiez, Bumotec, Dörries, Droop+Rein, Ecospeed, Heckert, Scharmann, SIP, Starrag et TTL et WMW. Le groupe d'entreprises, dont le siège se trouve à Rorschach/Suisse, a des usines en Suisse, en Allemagne, en France, en Grande-Bretagne et en Inde et possède également des filiales de vente et de service dans les principaux pays utilisateurs.

Les actions nominatives de Starrag Group Holding AG sont cotées au SIX Swiss Exchange.

Pour de plus amples informations

Starrag

Michael Schedler
Head of Marketing
T +49 2166 454 0

Hubert Erz
Senior Consultant Sales/Renewables
T +49 2166 454 541

info@starrag.com
www.starrag.com