



Un duo dynamique et plein de fraîcheur

Les deux postes les plus importants dans la relation avec les clients chez ABB Suisse ont été de nouveau pourvus en 2018. Laure Kleiss est directrice des ventes sur le marché suisse depuis février et Robert Itschner est président de la Direction depuis juillet. Tous deux se présentent aujourd'hui.

ABB Suisse emploie environ 6000 personnes. Les deux représentants les plus visibles pour les clients en Suisse sont la directrice des ventes et le directeur national. Ces deux postes ont été de nouveau pourvus cette année après le départ de leurs deux prédécesseurs en raison de leur âge: Max Wüthrich en tant que directeur des ventes, et Remo Lütolf en tant que directeur de l'entreprise nationale.

Laure Kleiss a pris la direction des ventes pour le marché suisse en février 2018. Cette Française de naissance, qui vit en Suisse alémanique depuis 2007, a travaillé auparavant dans le secteur de l'énergie et de l'automatisation.

«Le portefeuille complet de solutions d'ABB pour une large gamme d'applications me plaît, de même que la diversité de ses clients en Suisse.»

LAURE KLEISS

Elle a occupé des postes dans le marketing stratégique, dans la distribution et le business development au sein de groupes internationaux. Laure Kleiss possède un master «International



Marketing and Negotiation» de l'École Supérieure du Commerce Extérieur de Paris.

«Le portefeuille complet de solutions d'ABB pour une large gamme d'applications me plaît, de même que la diversité de ses clients en Suisse», a déclaré Mme Kleiss. «Nous intervenons dans différents segments de clients en proposant des solutions spécifiques de notre portefeuille, du petit éclairage jusqu'au gros disjoncteur de générateur, du simple convertisseur de fréquence jusqu'à l'automatisation

—

«Nous souhaitons être un partenaire pour nos clients, les accompagner et les aider à s'imposer face à leurs concurrents grâce à nos solutions.»

LAURE KLEISS

industrielle complète avec un système de conduite. Nous travaillons aussi bien avec des PME qu'avec de grands groupes.»

Il est évident que des produits techniquement bons sont nécessaires pour réussir. «Mais cela ne suffit plus», dit-elle. «Nous souhaitons aider nos clients à s'imposer face à leurs concurrents grâce à nos solutions.» C'est particulièrement important dans le cadre de la numérisation croissante de l'industrie – la quatrième révolution industrielle – et au regard de l'évolution des besoins avec la mobilité actuelle et de l'approvisionnement énergétique de plus en plus décentralisé. «Notre souhait est d'être un partenaire pour nos clients, de les accompagner et leur expliquer l'impact de ces changements sur leur activité et la façon dont ils doivent se renouveler, non seulement pour rester dans la course, mais aussi pour en prendre la tête.»

Robert Itschner travaille depuis longtemps chez ABB, concrètement depuis 1993. À l'époque, il intègre ABB Suisse en qualité d'ingénieur informatique pour les systèmes de régulation pour les locomotives. Avant de prendre la direction d'ABB Suisse en juillet 2018, il a occupé des postes dans la recherche et le développement, à la direction d'unités d'ABB ou des postes

globaux dans le marketing et la vente. Robert Itschner a grandi à Meilen, a obtenu une licence d'électrotechnique à la Hochschule für Technik de Rapperswil et un master d'électrotechnique et d'informatique à la Northwestern University de l'Illinois.

«Après toutes ces années au service d'ABB, je suis très fier de prendre ces nouvelles fonctions», indique M. Itschner. «J'apprécie le large éventail de produits et de solutions d'ABB, ainsi que celui de nos clients et les marchés sur lesquels nous intervenons. Il est important pour moi d'établir une relation de respect et de confiance avec nos clients et nos partenaires. C'est ce qui permet d'explorer de nouvelles opportunités de travail.»

La Suisse est le pays le plus industrialisé du monde si l'on considère la valeur ajoutée industrielle par habitant. En tant que telle, elle offre de belles perspectives d'innovation dans la coopération avec les leaders technologiques suisses. La collaboration entre ABB et Egger,

—

«Il est important pour moi d'établir une relation de respect et de confiance avec nos clients et nos partenaires. C'est ce qui permet d'explorer de nouvelles opportunités de travail.»

ROBERT ITSCHNER

dans le cadre de laquelle le capteur intelligent conçu pour la surveillance des moteurs électriques a été développé pour la télésurveillance des pompes, en est un parfait exemple.

«Étant établi dans un pays à coûts élevés, nous sommes bien évidemment soumis à une forte pression concurrentielle», précise M. Itschner. «Si l'on parvient à former une force d'innovation à partir du niveau de formation élevé à tous les niveaux et la réputation en matière de qualité, qui sont les points forts de notre site, et à saisir les opportunités offertes par la numérisation dans sa totalité, nous pouvons renforcer le marché suisse.»