

Sales Force für Frankreichs Energielandschaft

EuroSkyPark France besetzt Vertrieb mit herausragender Ingenieur-Expertise

Rachid Fourati: Klare Ziele, tiefes technisches Verständnis und Freude am Umgang mit Kunden zeichnen den neuen Vertriebschef von EuroSkyPark Frankreich aus. Mit dessen innovativen Kommunikationslösungen für KRITIS will er EuroSkyPark auf dem französischen Markt zum Referenzanbieter entwickeln.



© Rachid Fourati

Rachid Fourati ist Wirtschaftsingenieur mit Fachrichtung Energietechnik und Sales-Experte mit profunden Kenntnissen des französischen Marktes. Er hat an der RWTH in Aachen studiert und dort auch seinen Master gemacht. Parallel sammelte er bereits Arbeitserfahrungen zum Europäischen Energiemarkt, insbesondere in Frankreich.

2025 stieg Fourati bei EuroSkyPark ein. Derzeit baut er als Vertriebschef hier mit Hochdruck starke Sales-Strukturen aus. „Bei EuroSkyPark kann ich meine Leidenschaft für Vertrieb und Kundenberatung mit meiner Ingenieurkompetenz verbinden“, unterstreicht Fourati, was ihm besondere Freude an seinem Job macht. „Die technischen Lösungen von EuroSkyPark sind hochinnovativ. Diese Kombination aus technischer Relevanz und hohem Kundennutzen hat mich sofort angesprochen.“

Markt mit Potenzial

Frankreich verfügt über großes Potenzial im Bereich sowohl im Onshore- als auch im Offshore-Sektor. In den kommenden Jahren sind umfangreiche Investitionen und zahlreiche neue Projekte geplant. Bis 2030 soll der Anteil erneuerbarer Energien am Endenergieverbrauch auf rund 41 % steigen. Entsprechend besteht Bedarf an hochverfügbaren und ausfallsicheren Backup-Kommunikationslösungen. „Ich möchte EuroSkyPark als Referenzanbieter auf dem französischen Markt etablieren“, beschreibt Fourati seinen Anspruch. „Mit hybriden Lösungen aus Satelliten und LTE sind wir optimal positioniert, um KRITIS-Anbieter bei der sicheren, stabilen und hochverfügbaren Übertragung von SCADA, Video- und Audiodaten effektiv zu unterstützen.“