



我们的使命：协助企业提供过程创新



向导登船，
保驾护航

AppTek
为项目与产品
指明方向

您的资产：

作为制造业、基础建设或交通业中享誉盛名的设备供应商，进行技术方案的设计与销售，方案具备高附加值：电气、机械、电子、软件……

您的目标是占据或提高自有的国内及全球的市场地位，通过创新能力与运营优势呈现您的专业知识。



我们的建议：

AppTek 全程运作，出品一致

我们的影响显著：

- 策略营销方向
- 项目管理方面
- 产品随附的文件资料

我们可助力以上每一方面，或整个过程。

AppTek 原创方式，以客户公司为主导进行调整，而不是反其道为之。这种方式保证了迅速、量化的投资回报率。

请查阅我们的索引卡

我们的价值：

无论是过程中的哪个环节，我们都重视专业技能。

我们感谢公司男女员工贡献的多样化知识。

我们坚信真正耐久性能的关键在其完整性。

身份证：行业与设备20年经验



我们的客户表达了对我们服务的满意：

Siemens T&D

“我们团队的每个人都赞赏贵司的专业性与反应度。”法国MV产品经理Eric M.

Coelme SpA

“基于以上原因，我们乐于向重视产品的公司推荐AppTek。”
欧洲区总经理Francesco B.

创建者兼经理：François BURNICHON

工程硕士 - MBA (工商管理硕士)
总经理，B2B产品管理专家。
超过20年本行业的跨国多文化管理经验。

实力雄厚：

横向管理与多文化管理
策略营销
项目管理
电动机械 (MV, HV) 与机械

……增值内容大不同！

国际性：20多年与中国、英国、
德国、意大利等国的合作经验
熟练掌握信息技术 (MS, Adobe,
Web 2.0等)



行业经验大融汇

Ferraz-Shawmut (法国)- Carbone Lorraine Group (Mersen)

电气开关业务单元经理 (16M€ / 75 人)

全球业务职责 (法国、中国、加拿大) 与普罗旺斯工厂

主要客户：ABB、阿海珐、西门子、阿尔斯通、庞巴迪、Convertteam.

Coelme (意大利)/ Egic (法国)- Southern States LLC group (30M€ / 120 人)

开关产品部门总监——高压开关设备

欧洲与全球客户的营销规划与产品推广 (EDF, ENEL, SGCC)

设计并起草宣传资料，销售团队培训。

高压断路器产品经理

产品规划，合并法国与意大利产品线。

协调技术活动，交叉施肥，优势互补。

市场营销与沟通：解决方案、市场分析、运营营销

Egic (法国)- 施耐德电气集团 (15M€ / 80人)

技术经理

技术部门管理。产品开发与总包工程。

项目管理：项目横向成本控制 (成功节约20%成本)



专家人脉

除了本行实力，AppTek还拥有工程、咨询与沟通专家团队的支持。因此我们可以提供的服务内容广泛，以适应各种语言客户的各类需求。