Severin
Neue Impulse für das nationale Sales Management

Donnerstag, 07.10.2021

Severin treibt seine strategische Neuausrichtung voran und investiert in den Ausbau des Vertriebsteams: Thomas Baumann wird neuer Head of National Sales und Alexander Kolisch leitet die strategischen eCommerce-Aktivitäten.

Für die Weiterentwicklung der internen Organisationsstrukturen holt Severin zur Verstärkung des deutschen Vertriebsteams Thomas Baumann an Bord. Durch seine letzte Tätigkeit als Leiter Vertrieb Kooperation Deutschland bei der ElectronicPartner Handel SE hat der Branchenexperte umfangreiche Erfahrungen auf der Handelsseite, die dabei helfen gemeinsam mit dem Handel allen Endkonsumenten das bestmögliche Severin-Markenerlebnis zu bieten. Außerdem war er bereits 2012 und 2013 als Vertriebsleiter bei Severin beschäftigt und ist daher mit der Marke und den Unternehmensstrukturen vertraut.

Parallel verfolgt Severin die „Digital First"-Strategie weiter, für die im Februar 2021 Alexander Kolisch mit der Zielsetzung eingestellt wurde, die internationale Markendarstellung und Kommunikation zu digitalisieren und neu aufzustellen. Diese Optimierungen will Severin fortan mit Kolisch auch im Bereich des strategischen eCommerce umsetzen. Die wachsenden Berührungspunkte des Onlinehandels mit anderen Bereichen wie Marketing und Content Creation erfordern eine noch engere Verzahnung des eCommerce mit den mitwirkenden Abteilungen Vertrieb, Marketing, IT und Controlling. Um dieser Verantwortung nachzukommen, wird Alexander Kolisch fortan als Director Marketing, Digital & eCommerce beschäftigt.

Übergeordnetes Ziel ist es laut Severin, den Handel kanalübergreifend und ganzheitlich zu betrachten und in seiner Funktion als direkten Kanal zum Konsumenten bestmöglich in der Darstellung und Vermarktung der Produkte zu unterstützen. Egal ob online oder offline, egal ob Internet Pure Player oder etablierter Fachhandel oder Spezialist. Sowohl Thomas Baumann als auch Alexander Kolisch berichten an CEO Christian Strebl.

Neue Impulse für das nationale Sales Management