

HSE24 verpflichtet weitere Top-Manager

Ismaning, 28. April 2020 - Einmal mehr beweist sich HSE24 in einem schnell wachsenden Marktumfeld als attraktiver Arbeitgeber für erfahrene Retail-Experten. Der moderne Omnichannel-Händler gewinnt drei hochkarätige Manager, die von namhaften Brands wie PUMA, Thalia und BestSecret kommen. 2020 steht für HSE24 im Zeichen der weiteren digitalen Transformation des erfolgreichen Geschäftsmodells.

Roman Klein, Executive Vice President Human Resources

Roman Klein, Executive Vice President Human Resources, kommt von PUMA SE, wo er seit 2011 tätig war und zuletzt als Regional Director People & Organisation das strategische Personalmanagement in der Region EEMEA verantwortete. Zudem leitete er mehrere Jahre als Senior Head of HR & Strategic HR Development das globale HR Development sowie Personalmanagement für das PUMA Headquarter. Von 2006 bis 2010 war der gebürtige Hesse bei der HUGO BOSS AG beschäftigt, unter anderem als Team Leader Training & Development und Senior Manager Account and Project Management.

Bei HSE24 verantwortet der studierte Pädagoge neben der HR-Strategie vor allem die Weiterentwicklung der Arbeitgebermarke, die Implementierung von agilen Arbeitsmethoden sowie den Ausbau des Bereichs Personalentwicklung. Der 47-Jährige berichtet direkt an Sandra Rehm, Vorsitzende der Geschäftsführung von HSE24. „Ich freue mich, dass wir mit Roman Klein einen ausgewiesenen HR-Spezialisten mit umfassender Expertise in allen personalrelevanten Bereichen für uns gewinnen konnten“, so Sandra Rehm. „Er verfügt über langjährige Führungserfahrung in agilen Umfeldern und hat bereits zahlreiche Veränderungsprozesse erfolgreich mitgestaltet. Ich bin überzeugt, dass er mit seinem Know-how und seinen strategisch-konzeptionellen Fähigkeiten auch viele neue Impulse im Bereich Employer Branding sowie in der Talent- und Mitarbeiterentwicklung bei HSE24 setzen wird.“

Dr. Michael Geiß, Executive Vice President Marketing

HSE24 richtet das Marketing mit Dr. Michael Geiß weiter digital aus: Der promovierte Wirtschaftswissenschaftler kommt von Thalia, dem größten Buchhandelsfilialisten Deutschlands, wo er 2010 seine Karriere im Bereich CRM startete. Als Leiter Online-Marketing oblag ihm zuletzt auch die gesamte Media-Verantwortung des Buchhändlers. Bis 2014 wirkte Geiß parallel als Dozent für Marketing an der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf.

Dr. Michael Geiß verantwortet als Executive Vice President Marketing alle Marketingaktivitäten von HSE24 und damit das Online-Marketing, Brand Marketing, Customer Relationship Management und den Bereich Campaign & Advertising. Der 36-Jährige berichtet direkt an Sandra Rehm, Vorsitzende der Geschäftsführung von HSE24. „Wir haben mit Dr. Michael Geiß einen Retail-Experten im Bereich Online- und Offline-Marketing gewonnen, der unsere Device-übergreifende Marketing-Kommunikation weiter an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten wird. Mit seiner Digitalkompetenz wird er die E-Commerce und Social-Commerce-Aktivitäten unseres Unternehmens weiter ausbauen und die Brand Awareness von HSE24 steigern“, so Sandra Rehm.

Roloff Rieck, Executive Vice President Planning & Allocation

Roloff Rieck verantwortet als Executive Vice President Planning & Allocation die strategische sowie operative Waren- und Vertriebssteuerung von HSE24. Der 41-Jährige kommt von BestSecret, Schustermann & Borenstein, wo er als Head of Online Sales & Category Management sowie Head of Business & Sales Analysis die nationale und internationale Ergebnisverantwortung für das Portfoliounternehmen von Permira trug. Von 2008 bis 2013 leitete Roloff Rieck bei dem Modeunternehmen RENÉ LEZARD als Director Product Management die Abteilungen Design, Vertrieb,

Einkauf und Produktentwicklung. Weitere Stationen seiner erfolgreichen beruflichen Laufbahnen sind s.Oliver, HUGO BOSS und PUMA.

Als Executive Vice President Planning & Allocation berichtet Roloff Rieck direkt an Sandra Rehm, Vorsitzende der Geschäftsführung von HSE24. „Wir freuen uns sehr, dass wir Roloff Rieck für HSE24 verpflichten konnten. In seiner zentralen Rolle wird er maßgeblichen Einfluss auf die Optimierung unserer Wertschöpfungskette nehmen. Mit seiner holistischen und antizipativen Expertise bringt er einen wertstiftenden Ansatz in die Planung und Steuerung ein: Den treiberbasierten Link von Kundenkohorten und detaillierter Sortimentsausrichtung im Omnichannel-Business. Im Ergebnis wird ein optimales Angebots- und Nachfrageszenario sowie die Maximierung von Sales, Kunden und Profitabilität stehen.“

Honorarfrees Bildmaterial für redaktionelle Zwecke zum Download: <https://we.tl/t-4AgsHfioyP>

Über HSE24

HSE24 ist führende Homeshopping-Kompetenz auf allen Kanälen. Seit den TV-Anfängen im Jahr 1995 hat die Lifestyle-Brand ihre Erlebniskanäle konsequent erweitert und den internationalen Omnichannel-Handel als digitaler Innovationstreiber geprägt. Der Pionier für Selling by Storytelling kreiert überzeugende Markenerlebnisse nicht nur via Internet, Mobile und im Social Web, sondern auch auf den drei Sendern HSE24, HSE24 Extra, HSE24 Trend – mit einer Reichweite von 44 Millionen TV-Haushalten im DACH-Gebiet. 22.000 individuelle Produkt-Stories umfasst das größtenteils exklusive Sortiment des Shopping-Experten. Mehr als 1,5 Millionen Kundinnen und Kunden kaufen durchschnittlich acht Mal pro Jahr ein. Das Geschäftsjahr 2018 hat HSE24 mit einem Nettoumsatz von 839 Millionen Euro abgeschlossen. Über 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen bei HSE24 für ein außerordentlich kundenempathisches Käuferlebnis. Hinzu kommen noch 2.400 externe Arbeitsplätze bei Logistik- und Call Center-Partnern. Wegen seiner herausragenden Servicequalität wurde HSE24 mehrfach ausgezeichnet. Weitere Informationen unter www.hse24.com und www.hse24.de.

Pressekontakt:

HSE24

Fiona Lorenz
Unternehmenssprecherin
Tel.: 089 96060 6310
F.Lorenz@HSE24.de
www.hse24.com