

HUGO BOSS

Presseinformation

Oliver Timm startet als Chief Sales Officer von HUGO BOSS

Metzingen, 27. Januar 2021. Mit Wirkung zum 1. Januar ist Oliver Timm (49) als Chief Sales Officer (CSO) in den Vorstand der HUGO BOSS AG eingetreten. In dieser Funktion wird er das Premium-Einkaufserlebnis für HUGO BOSS Kunden über alle Touchpoints hinweg maßgeblich vorantreiben. Die offizielle Ernennung von Oliver Timm zum CSO, der über eine langjährige Erfahrung in der Modeindustrie verfügt und den Digitalisierungsprozess im Vertrieb innerhalb der Branche erfolgreich vorangetrieben hat, erfolgte im Juli 2020.

Zu seinen obersten Prioritäten zählt die Implementierung einer Best-in-Class Omnichannel-Umgebung für HUGO BOSS, die darauf ausgelegt ist, Kunden weltweit ein nahtloses, perfekt ineinandergreifendes Markenerlebnis zu bieten. In diesem Zusammenhang ist die Digitalisierung der Vertriebsaktivitäten ein entscheidender Aspekt für den zukünftigen Erfolg des Unternehmens. Dies beinhaltet vor allem den weiteren Ausbau der eigenen E-Commerce-Aktivitäten. Dabei setzt der Konzern einen besonderen Schwerpunkt auf die Weiterentwicklung seines Onlinestores hugoboss.com hin zu einem digitalen Flagship-Store sowie auf die konsequente Verfolgung des Mobile-First-Ansatzes.

„Ich bin absolut begeistert, Teil von HUGO BOSS zu sein und freue mich in den kommenden Jahren dazu beizutragen das volle Potenzial unserer Marken zu erschließen“, so Oliver Timm. „In Zukunft werden wir den Kunden noch konsequenter in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen und uns mehr denn je darauf fokussieren, die besten Markenerlebnisse zu schaffen. Auf diese Weise werden wir noch mehr Konsumenten für unsere Marken BOSS und HUGO begeistern und ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum für unser Unternehmen sicherstellen.“

HUGO BOSS

Dabei stehen neben den Bedürfnissen und Anforderungen der bestehenden Kundenbasis auch die Ansprache jüngere Zielgruppen wie Gen-Z oder Millennials im Fokus. HUGO BOSS wird dabei insbesondere die Casualisierung seiner verschiedenen Produktkategorien weiter vorantreiben, was sich auch in den zahlreichen Verkaufspunkten des Unternehmens auf der ganzen Welt widerspiegeln wird. Unter anderem beinhaltet diese Neuausrichtung auf die Kunden abgestimmte Produktangebote und innovative Storekonzepte. In Bezug auf die eigenen Einzelhandelsgeschäfte wird die Emotionalisierung der Marken und das Angebot personalisierter Kundenerlebnisse eine entscheidende Rolle spielen. Datenbasierte Entscheidungen gewinnen hierbei weiter an Bedeutung und ermöglichen einen strikt kundenorientierten Ansatz. Ein erstklassiges, personalisiertes Loyalty-Programm mit weltweit und über alle Touchpoints hinweg verfügbaren Daten bilden dafür die Grundlage.

Um eine ganzheitliche und konsistente Umsetzung über alle Bereiche hinweg zu ermöglichen, ist Oliver Timm für den konzerneigenen Einzelhandel, Großhandel und E-Commerce verantwortlich.

Über Oliver Timm

Oliver Timm verfolgte seit 1998 eine sehr erfolgreiche Karriere in verschiedenen Managementpositionen bei PVH. Unter anderem war er zwischen 2005 und 2014 als Managing Director für den deutschen Markt verantwortlich. 2016 übernahm er die Position des Chief Commercial Officer PVH Europe und trieb die kommerziellen Strategien in der Region EMEA über sämtliche Vertriebskanäle maßgeblich voran. In den letzten 20 Jahren hat Oliver Timm Seite an Seite mit Daniel Grieder gearbeitet, der am 1. Juni 2021 als Chief Executive Officer zu HUGO BOSS stoßen wird.

Hochauflösendes Bildmaterial finden Sie unter folgendem Link:

<https://mediacenter.hugoboss.com/portals/downloadcollection/E9D2161E69E46CEE8EF65B8D55A577B1>

H U G O B O S S

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Carolin Westermann

Leiterin Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 7123 94-86321

E-Mail: carolin_westermann@hugoboss.com

group.hugoboss.com

Twitter: [@HUGOBOSS](https://twitter.com/HUGOBOSS)

LinkedIn: [HUGO BOSS](https://www.linkedin.com/company/hugo-boss)