

# ERWIN HINTEREGGER

---

Leitender Geschäftsführer mit internationaler und multi-industrie Erfahrung im Aufbau von MARKEN, antreiben von INNOVATION von Neuen Produkten und Business Modellen. DIGITAL & eCommerce Pioneer. Wachstumstreiber mit starken Führungsqualitäten zur Entwicklung von leistungsfähigen Organisationen. Flüssig in Deutsch, Italienisch, Englisch und Spanisch

---

## ARBEITSERFAHRUNG

---

### **TCHIBO**

Hamburg, DE

**2017 - Heute**

*Marktführer in Kaffee und Gebrauchsartikel mit eigenen multi-Kanal Vertrieb (Filiale, eCom, Handel)*

#### **Geschäftsführer**

Geschäftsführer und Chief Marketing Officer, Mitglied der Geschäftsführung der Tchibo GmbH. Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats Tchibo-Eduscho Österreich.

Führung der Marke Tchibo und Leitung von Marketing aller Produkt Kategorien, Vertriebe und Länder. Produkt Management vom Kaffeegeschäft. 200M Euros Budget.

- Identifizierung von Konsumenten-Zielgruppen und Positionierung der Marke Tchibo mit relevanten Markenversprechen und nahtlosen Kundenerlebnis über alle Vertriebswege.
- Entwicklung eines neuen integrierten Vermarktungsansatzes von Kaffee und Gebrauchsartikel in einer einheitlichen Kommunikation. Re-launch von, 'Jede Woche eine Neue Welt' Kampagne.
- Entwicklung einer digital und CRM Roadmap mit Fokus auf einer Mobile Loyalty Platform für ein vernetztes Omni-channel Kundenerlebnis und personalisierte Kundenbindung.
- Aufbau von Deutschland Commercial Team und eines verbesserten go-to-market Ansatzes mit Fokus auf Neukundengewinnung, kanal-übergreifende Promotionen und nahtlosen Markt-Umsetzung.

### **ALDO Group**

Montreal, CANADA **2014 - 2017**

*Globaler Marktführer im Segment Modeschuhe, Handtaschen und Accessoires. 2500 stores, 100 Länder*

#### **Chief Marketing Officer**

Mitglied der Geschäftsführung von ALDO Group. Leitung der Bereiche Marketing, Omni-Channel-Kundenerlebnis, Digital & eCommerce Entwicklung und globalen Commercialization.

- Aufbau der Marke Aldo und Call It Spring, Identifizierung von globalen Konsumenten-Zielgruppen, relevantes Markenversprechen, Kundenerlebnis und emotionalen globalen Kampagnen.
- Entwicklung von einem digitalen Ecosystems mit neuen Web-sites, Mobile Apps und innovativen digitalen platformen Filiale und Online zu vernetzen. Incubation und partnership mit start-up.
- Aufbau einer CRM-Infrastruktur zur Kundenbindung. Entwicklung eines innovativen Social Media Programs mit tausenden von Influencers.
- Komplette Reorganisation, Aufbau von regionalen Zentren (America, Europa, Asien) zur Verbesserung von commercialization und kunden-nahen Exekution.
- Leitung der ersten Warengruppensegmentierung, neuem Sortiment Architektur und Identifizierung von neuen Innovationsplattformen.

## **LUXOTTICA**

Cincinnati, USA **2011 - 2014**

Weltmarktführer von Brillen: Ray-Ban, Persol, Oakley, Oliver Peoples, Sunglass Hut, LensCrafters.

### **Vice President Integrated Marketing – Luxottica Nord Amerika (2013-2014)**

Berföderung zum Leiter Integriertes Marketing für Luxottica NA. Marketing Budget von 150M USD.

- Leitung der Bereiche Konsumentenforschung, Markenentwicklung, digitale Kanäle, Kommunikationsplanung, Medieneinkauf, Marketingmaßnahmen und Omni-Channel Erlebnis.
- Entwicklung der Markenportfolio-Strategie von 7 Marken, differenzierten Markenversprechen, Produkt Sortiment, Pricing, Innovation und neuen Wachstumsplattformen.

### **Vice President Marketing Communications – Luxottica Nord Amerika (2012-2013)**

Leitung von Marketing Communications für Luxottica Nord Amerika.

- Neue Kommunikations Plattformen entwickelt mit Fokus auf digital, social, PR und content marketing.
- Verbesserung der Qualität der Agenturen mit Beauftragung einer neuen Medienagentur und zweier Kreativagenturen. Drastische Veränderung im Medienmix mit stärkeren digitalen targeting.

### **Vice President Marketing & Merchandising – Sunglass Hut (2011-2012)**

Leitung von Marketing, Merchandising, Store design und Omni-channel für Sunglass Hut. 2.000 stores.

- Verstärkung des Life-style Image über digitale und Social Media Kanäle, Blogs, Public Relations, Markenbotschafter und emotionales Kundenerlebnis mit viraler Verbreitung
- Entwicklung von Strategie für Neuprodukt Einführungen mit Steigerung von Kundenfrequenz, Kundengewinnung und Kundenbindung und personalisiertes Kundenerlebnis.
- Durchführung zahlreicher PR und Kundenevents z.B. Shaun White für Oakley, Georgia May Jäger, Fashion Night Out zur Stärkung des Kundeninteresses.

## **MARS Inc (WRIGLEY Co / Joyco)**

**1997 - 2010**

Führendes Konsumgüter Unternehmen: M&M's, Mars, Twix, Uncle Bens, Orbit, Extra, Skittles, Pedigree.

### **Director Emerging Business (2008 – 2010)**

Chicago, USA

Leitung von New Business Development, eCommerce und Wellness Innovation für Süßwarenssegment. Entwicklung von neuen Business Modellen, Neuen Produkten, Incubation und Innovationsplattformen.

### **Director Innovation (2007 – 2008)**

Chicago, USA

Leitung von Produkt und Packaging Innovation für Wrigley. Entwicklung von mehreren Innovationen und globalen Launch, inclusive die neue "bottle packaging" und Launch in +50 Ländern.

### **Director Global Marketing (2005 – 2007)**

Chicago, USA

Leitung von Marketing Strategie und globalen Brand Portfolio Management inclusive digital marketing. Konsumenten Segmentation und neue Marken Positionierung von den verschiedenen globalen Marken.

### **Marketing Director (2002 – 2005)**

Barcelona, Spanien

Leitung von Brand Portfolio und Innovation für Joyco business. Verantwortlich für die Fusion zwischen Wrigley und Joyco. Entwicklung von verschiedenen Kommunikationskampagnen und Neuen Produkten.

**Director eCommerce (2001-2002)**

Barcelona, Spanien

Leitung digitale Strategie und eCommerce Geschäft. Aufbau eines digitalen Incubationsteams zur Entwicklung von eBusiness platformen. Markteinführung von verschiedenen eCommerce Seiten.

**Sr. Marketing Manager (1999 – 2001)**

Barcelona, Spanien

Verantwortlich für Brand Entwicklung und Innovation für gum und candy portfolio. Markteinführung von neuer Marke und Produkten in Russland und Mexico.

**Marketing Manager (1997 – 1999)**

Barcelona, Spanien

Verantwortlich für Gum Markenentwicklung und Innovation. Neue Positionierung von Marke mit neuer Kommunikationskampagne.

**SUMMA – Marken und Strategie Beratung**

Barcelona, Spanien

**1996 - 1997**

**Consultant** – Entwicklung von Marketing Strategien und Kommunikations Programmen.

**BEIERSDORF – Körperpflege Firma: Nivea, Eucerin,**

Barcelona, Spanien

**1995 - 1996**

**Jr Brand Manager** – Umsetzung von Marketing Maßnahmen und Neuen Produkten.

**CARLSBERG – Brauerei Gruppe**

Hamburg, Deutschland

**1993**

**Assistant** – Praktikum in Marketing. Ausführung von Promotionen, Merchandising

**HOTEL LÜSNERHOF**

Lüsen, Südtirol

**1984-1993**

Kellner und verschiedene jobs im Familienbetrieb in Ferienzeiten während Oberschule und Studium

---

**AUSBILDUNG**


---

IMD (Schweiz)

Program for Executive Development, 2002  
(General Management Programm)

Universidad Politec. Catalunya (Spanien)

Master in eBusiness, 2001

Universita di Verona

Laurea in Economia e Commercio 1995:

Tesi di laurea geschrieben in **University of Westminster** (UK)Erasmus scholarship in **Universidad de Granada** (Spanien)

Handelsschule Brixen

Matura, 1989

---

**SPRACHEN**


---

Flüssig: Deutsch, Italienisch, English, Spanisch