

## **Bonial.com**

### **Ernennt langjährigen Coca-Cola-Manager zum CCO**

Dienstag, 01.08.2017

Bonial.com, Teil der Axel Springer SE, führt die Position eines globalen Chief Customer Officers (CCO) ein. Efrain Rosario (Foto), langjähriger Global Marketing Director von Coca-Cola North America, wird diese Rolle ab sofort übernehmen.

In der neuen Funktion soll er einen globalen Bereich für B2B-Marketing und -Kommunikation aufbauen und die Bekanntheit und Akzeptanz des wachsenden Produktportfolios der internationalen Bonial-Familie weiter stärken. Bonial intensiviere darüber hinaus die enge Zusammenarbeit mit Händlern und Marken, um sein Kundenwissen zu erweitern. Efrain Rosario wird Mitglied des internationalen Management-Teams.

„Efrain Rosario verbindet zwei hervorragende Kompetenzen, die unseren Wachstumspfad optimal unterstützen: Er bringt Vermarktungsexzellenz für ein internationales Produkt mit und hat in seiner mehrjährigen Führungsrolle für einen Weltkonzern nachweisbare Erfolge auf dem US-Markt erzielt. Von seinem tiefen Wissen der FMCG-Industrie wird auch unsere jüngste Akquisition, die mobile Plattform ‚Out Of Milk‘ profitieren“, sagt der Gründer und CEO von Bonial.com, Christian Gaiser. „Efrain Rosario ist durch und durch US-Amerikaner, aber denkt zugleich international. Wir sind froh, ihn für die wichtige Rolle des CCO gewonnen zu haben.“

Rosario bringt mehr als 20 Jahre Marketing-Erfahrung im Handels-, FMCG- und Technologie-Umfeld mit. Von 2005 bis 2015 war er für Coca-Cola tätig, wo er als Leiter Global Shopper Marketing weltweit Kampagnen in mehr als 150 Märkten für den Getränkeriesen umsetzte. Vor seinem Start bei Bonial.com zeichnete er als Vice President Marketing für die Smart Data-Plattform Alkemics verantwortlich. „Die Digitalisierung hat den Einzelhandel transformiert: Heute beginnen mehr Shopping-Trips online, Mobile beeinflusst ein Drittel der Einkäufe vor Ort. Um erfolgreich zu sein müssen Händler und Brands hervorragende Omnichannel-Konzepte vorweisen und sich die neuen mobilen und digitalen Marketingmaßnahmen zu eigen machen. Diese treiben Kundenfrequenz und Umsatzentwicklung am stationären POS, der nach wie vor für 90 Prozent der Umsätze verantwortlich ist. Ich freue mich darauf, unsere Kunden der Handels- und Markenwelt mit dem beachtlichen Portfolio und der Expertise von Bonial zu unterstützen und Shopper mit ihren Lieblings-Stores und -Marken zu verbinden“, so Rosario.

[zum Seitenanfang](#)