

Thomas Büscher



Thomas Paul Büscher
Diplom-Betriebswirt (FH)
Jakob-Kraus-Straße 57
70469 Stuttgart

Telefon: 0163 2384211
email: buescher@wertkultur.com

geb. 18.04.1958 in Bünde/Westfalen
Staatsangehörigkeit: deutsch
verheiratet, zwei Kinder im Alter von 23 und 27 Jahren

Beruflicher Werdegang

- 2015 – heute wertkultur – Agentur für Marketing und Kommunikation
www.wertkultur.com
- 2013 – heute Mitherausgeber „WERTE – Das Kundenmagazin zur Ausstellung.“
- 2012 - heute Veranstalter der bundesweit stattfindenden WERTE-Ausstellungsreihe
„Werkstätten traditioneller Handwerkskunst“
www.werte2017.de
- 2008 – heute Mitglied im Trainer-Netzwerk PART-*Die Trainer*
- 2008 – 2012 Autor bei AKAD.die Privathochschulen GmbH, Stuttgart
Lehrbücher für Bachelor-Studiengänge zu den Themen:
- Grundlagen Vertrieb
 - Vertriebsprozesse
 - Vertriebssteuerung, Vertriebscontrolling
 - Verkaufsschulung
- 2007 – heute Unternehmensberatung Marketing und Vertrieb
- Durchführung von Vertriebsprojekten
 - Beratung zu Marketingthemen
 - Marktuntersuchungen und Konzeption von Vertriebskonzepten
 - Entwicklung des Workshop-Konzepts „Formel 100“
 - Durchführung von offenen und Inhouse-Workshops
- 1985 – 2007 Heinze GmbH, Celle
Funktionen und Positionen
- Vertriebsbeauftragter
 - Marketingberater Marktforschung und Direktmarketing
 - Key-Account-Manager
 - Verkaufsleiter der Geschäftsstelle Süd, Ostfildern
- 1984 – 1985 Mittelstandsberater Transferzentrum Heilbronn,
Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung
- 1979 – 1984 Studium der Betriebswirtschaft an der FH Heilbronn mit Schwerpunkt
Verkehrsbetriebswirtschaftslehre
Praxissemester „SHR-Reisebüro Münster“
Praxissemester „Verkehrsbetriebe Neuwied“
- Abschluss: Diplom-Betriebswirt (FH)

Berufserfahrung

Veranstalter der WERTE-Ausstellungsreihe

- Planung, Organisation und Durchführung
- Akquise der Aussteller
- Steuerung der Werbemaßnahmen
- Kontaktaufbau und -pflege zu Verbänden, Kammern, Stiftungen, Kooperationspartnern
- Kontaktaufbau und -pflege zur lokalen und überregionalen Medien/Presse

Heinze GmbH, Vertriebs- und Beratungsschwerpunkte

- Marktforschungsdienstleistungen, wie Marktuntersuchungen, Zielgruppenanalysen, Potenzialanalysen, Verkaufsgebietsoptimierung;
- Informationssysteme und Warenwirtschaftsanwendungen, Dialogmarketingdienstleistungen, Database-Management, CRM-Systeme;
- Beratung und Vertrieb von Marketingleistungen bei Herstellern der Sanitär-, Baustoff- und Bauausstattungsindustrie.

Tätigkeiten im Vertrieb als:

- Verkäufer und Verkaufsberater
- Gebietsleiter
- Key-Account-Manager
- Verkaufsleiter mit Führungsaufgaben im Außen- und Innendienst
- Aufbau eines Call-Centers

Beratung von über 200 Firmen zu Vertriebs- und Marketingthemen.

Unternehmensberatung Marketing und Vertrieb

Auswahl aktueller und durchgeführter Projekte

- *Cultex Laboratories GmbH - Hannover*
Restrukturierung, Vertriebs- und Marketingstrategie, Schulungen
- *Organisation und Durchführung von Seminaren/Workshops*
„Wenig Zeit, wenig Geld – wie erreiche ich trotzdem meine Kunden?“
- *Netzwerk Stein - Steinmetz + Bildhauer Genossenschaft eG*
Neuausrichtung der Marketing- und Vertriebsstrategie
- *Abfallwirtschaft Landkreis Calw/ Umweltservice Nordschwarzwald*
Konzeption, Organisation und Durchführung der Events auf der „Landesgartenschau 2012“ in Nagold
- Beratung und Organisation „*Werkstätten traditioneller Handwerkskunst*“
Ausstellung Mai 2012 Schloss Solitude
Konzeption, Aufbau Business-Partner-Netzwerk, Sponsoring
- „*Corporate Benefits*“ – Aufbau eines neuen Vertriebswegs (B2C)
- Entwicklung einer Kundenrückgewinnungsstrategie und deren Umsetzung, operative Mitarbeit im Vertrieb
- Begleitung und Coaching von Vertriebsmitarbeitern
- Untersuchung über Social Media-Strategien im Mittelstand
- Entwicklung einer Social Media-Strategie im Verlagsbereich
- Entwicklung einer Social Media-Strategie in der Sanitärbranche
- Produktneuentwicklung (B2C) und operative Begleitung der Markteinführung im Verlagsbereich
- Schulungen in der Sanitärbranche
„Auftragsannahme – durch zufriedene Kunden zu Mehrumsatz“
- Beratung mehrerer Handwerksunternehmen „Neukundengewinnung und Kundenbindung“

Zusatzqualifikationen

- *Bertelsmann AG*
 - Seminar „Führung“
- *IME – Institut für Managemententwicklung*
 - Seminar „Gebrauchsrhetorik“
- *STS – Marketingsysteme*
 - Seminar „Grundkurs Verkaufen“
 - Seminar „Verkauf Professional“
 - Seminar „Train-the-Trainer“
- *Joop & Wilkens Management Consulting GmbH*
 - Seminar „Projektmanagement“
 - Seminar „Projektmanagement für Executives“
- *Gustav Käser Training*
 - diverse Seminare Management/Führung
- *Peter Gruhl – Consulting, Training, Coaching*
 - Seminar „Motivation in Zeiten der Turbulenz“
- *IHK - Ausbilderbescheinigung*