

# Thomas Büscher



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

Telefon: 0163 2384211  
email: [buescher@wertkultur.com](mailto: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*