

# THOMAS HEINRICH

**Marketing- & Unternehmensstrategie | Brand | CRM | Business Development | Transformation**

Tornesch bei Hamburg · +49 4122 9274837 · +49 177 8590678 ·  
kontakt@thomasheinrich-smartmarketing.de  
thomasheinrich-smartmarketing.de · marketingberatung-experte.de



## PROFIL

**Strategischer Marketing- und Managementgeneralist mit rund 35 Jahren operativer Erfahrung** in internationalen Markenunternehmen, Mittelstand und Beratung. Führungs- und Managementstationen bei BASF, BLANCO, Rosenthal und Montblanc sowie langjährige unternehmerische Tätigkeit. Schwerpunkte sind Positionierung, Markenführung, CRM, Business Development, Marketing & Sales, Transformation und die Übersetzung komplexer Marktfragen in klare, umsetzbare Strategien. Verbindet strategische Flughöhe mit operativer Marktnähe, messbarer Ergebnisorientierung und internationaler Führungserfahrung.

## KERNKOMPETENZEN

Unternehmens- & Marketingstrategie · Positionierung & Brand Code · Marken- & Produktmanagement · CRM / Customer Value  
Business Development & Sales · Marketing- & Sales-Organisation · Transformation · Marketingcontrolling / KPIs  
Pitch Decks & Storytelling · Digital / Content / SEO · KI im Marketing · Internationale Markenführung & Leadership

## AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

- B2C-CRM bei Montblanc: Aufbau einer Kundendatenbank mit über 1,5 Mio. Profilen; kontaktierte Kunden kauften bis zu 5-mal mehr; messbare Zusatzumsätze im zweistelligen Millionenbereich.
- Retail- und Distributionssteuerung: „Lighthouse“-Konzept mit 100 Top-Juwelieren; nach einem Jahr rund 40 %, im zweiten Jahr rund 60 % höherer Umsatz gegenüber der übrigen Distribution.
- Wachstumsinitiative für chinesische Touristen: in zwei aufeinanderfolgenden Jahren jeweils über 60 % Umsatzplus durch gezielte Media-, Travel- und Retail-Maßnahmen.
- Produktinnovation bei BLANCO: Mitinhaber zweier Patente; daraus resultierten zwischen 1995 und 2007 mehr als 6 Mio. € Umsatz.

## BERUFLICHE ERFAHRUNG

### 04/2014 – heute Selbständige Beratung & Unternehmertum

*Thomas Heinrich SMART MARKETING · marketingberatung-experte.de · seit 01/2021 zusätzlich Freelancer für effektor, Hamburg*

- Strategische Beratung von B2B- und B2C-Unternehmen zu Positionierung, Brand Code, CRM, Marketing & Sales, Business Transformation und digitaler Kommunikation.
- Entwicklung von Markt- und Wettbewerbslogiken, Vertriebsstorys und Pitch Decks sowie Überführung strategischer Entscheidungen in konkrete Maßnahmen und Umsetzungspläne.
- Aufbau und kontinuierliche Weiterentwicklung des Fachportals marketingberatung-experte.de mit eigenen Beiträgen zu Strategie, Markenführung, CRM, Content und KI.
- Ausgewählter aktueller Referenzfall: Entwicklung des Brand Codes für AURAEUS zur Renaissance einer Traditionsmarke und ihrer Transformation in die Moderne.

### 10/2022 – 04/2026 Managing Partner / selbständiger Kooperationspartner

*ISG Personalmanagement GmbH*

- Akquisition und eigenverantwortliche Abwicklung von Personalberatungsmandaten in Deutschland; Direct Search für Fach- und Führungskräfte.
- Mandantenberatung, Suchprofile, Kandidatenansprache und Interviews; projektbezogene Zusammenarbeit im internationalen ISG-Netzwerk.

## BERUFLICHE ERFAHRUNG

### 10/2017 – 03/2023 Business Development & Sales / Handelsvertreter

*HHL Hamburg Leasing GmbH, Hamburg*

- Eigenständige Marktbearbeitung in Norddeutschland mit Fokus auf den Ausbau des Non-Automotive-Geschäfts.
- Akquisition und Entwicklung von Geschäftskunden sowie projektbezogene Beratung zu gewerblichen Leasinglösungen.

### 08/2014 – heute Gründer / Inhaber

*HEINRICH PersonalBERATUNG · DER DIREKTFINDER ©*

- Executive Search, Direktansprache und Interim-Unterstützung mit Schwerpunkt Luxusgüter, Küchenindustrie, Chemie und Automotive.
- Verbindung von Markt-, Organisations- und Personalperspektive bei der Besetzung von Fach- und Führungspositionen.

### 06/2015 – 10/2017 Marketing Director Northern Europe

*Montegrappa Northern Europe GmbH, Hamburg*

- Entwicklung und Umsetzung der Markteintrittsstrategie für die italienische Luxusmarke Montegrappa in Deutschland und Nordeuropa.
- Aufbau der Distribution im Schreibwarenfachhandel und in Luxuskaufhäusern wie KaDeWe, Oberpollinger und Alsterhaus.
- Verantwortung für POS, Visual Merchandising, Promotions, CRM, Social Media, Webauftritt, Konsumenten katalog und Marketingbudget.

### 02/2015 – 02/2017 Geschäftsführender Gesellschafter

*QWAPP District GbR, Hamburg*

- Go-to-Market, Kommunikation, Marketing und Vertrieb einer webbasierten Stadtteil-App; Entwicklung des Claims „Ihre Kunden werden Sie gut finden“.
- Aufbau und Steuerung von Districtmanagern sowie Entwicklung von Markenhandbüchern, Schulungs-, Präsentations- und Vertriebsmaterialien.

### 01/1999 – 03/2014 Marketing Director Western Hemisphere / Senior Vice President Marketing & Sales Senior Vice President Marketing & Sales

*Montblanc Simplo GmbH, Hamburg · zuvor Product Category Manager Writing Instruments*

Internationale Verantwortung für Europa, Americas und Middle East; Steuerung der Marketingstrategie in Tochtergesellschaften und Distributorenmärkten. Führung von 5 Mitarbeitern im HQ sowie fachliche Steuerung von 14 Marketing-Direktoren in den Ländern. Budgetverantwortung von mehr als 20 Mio. €.

- CRM: Initiator und treibende Kraft beim Aufbau des datenbankgestützten B2C-Kundendialogs mit über 1,5 Mio. Profilen und Käuferfassungsquoten nahe 90 %; Benchmark im Richemont-Konzern.
- Retail: Roll-out von mehr als 500 Shop-in-Shops weltweit und Entwicklung von Instrumenten zur systematischen Qualitätssteigerung eigener Boutiquen.
- Lighthouse-Programm: gezielte Förderung von 100 Top-Juwelieren über Training, Visual Merchandising, Coop-Werbung und Incentives; signifikante Umsatzsteigerung gegenüber der übrigen Distribution.
- POS-Innovation: aufmerksamkeitsstarke Schaufenster-„Stopper“ erhöhten den Uhrendurchverkauf bei ausgestatteten Juwelieren um rund zwei Drittel gegenüber der Vergleichsgruppe.
- Roadshows als Messeersatz für Leder und Schreibgeräte: Kombination aus Order, Kundenbindung und PR; rund 60 % des Category-Umsatzes mit Händlern wurden auf diesen Veranstaltungen erzielt.

- Marktentwicklung chinesischer Touristen durch Airport-Media, Kooperationen mit Reiseveranstaltern und chinesischsprachiges Verkaufspersonal; zwei Jahre in Folge jeweils über 60 % Umsatzwachstum.
- Turnaround Marketing USA: Neuordnung von Strukturen und Abläufen; A&P-Budgets wurden erstmals eingehalten und die zuvor sehr hohe Fluktuation auf Normalmaß reduziert.

## FRÜHERE STATIONEN

### 04/1997 – 12/1998 **Brand Manager Rosenthal Classic**

*Rosenthal AG, Selb*

- Marktforschungsbasierte Sortiments-, Preis- und Auslaufplanung; Neuprodukteinführungen sowie Kommunikation, Messen und Außendienst-Trainings.

### 10/1991 – 03/1997 **Produktmanager Haushaltstechnik**

*BLANCO GmbH & Co. KG, Oberderdingen*

- Entwicklung und Markteinführung von Küchenspülen, Armaturen und Abfalltrennsystemen; Einführung von Pflichtenheften als verbindliches Planungsinstrument zwischen Markt und Entwicklung.
- Mitinhaber der Patente EP 0712 965 und DE 44 40 904.4; daraus resultierten zwischen 1995 und 2007 mehr als 6 Mio. € Umsatz.

### 08/1989 – 09/1991 **Produktmanager Zwischenprodukte Farbenchemie**

*BASF AG, Ludwigshafen*

- Vermarktung chemischer Zwischenprodukte in neue Anwendungen; Marktstudien, Absatz- und Erlösplanung sowie daraus abgeleitete Produktdisposition.

## AUSBILDUNG

### 10/1984 – 05/1989 **Diplom-Kaufmann · Abschlussnote 1,63 · Jahrgangsdritter**

*Universität Bayreuth*

- Schwerpunkte Marketing und Banken/Finanzen; juristische Zusatzausbildung; Englisch bis zur Verhandlungsreife.
- Diplomarbeit: „Einflussfaktoren auf die Wahl von Auslandsmärkten“.

### 10/1982 – 09/1984 **Ausbildung Industriekaufmann · mit Auszeichnung**

*Neue Baumwoll-Spinnerei und Weberei Hof AG, Hof*

## AUSGEWÄHLTE WEITERBILDUNGEN

- AWS Certificate of Completion – Introduction to Generative AI – Art of the Possible
- Performance Management Process, Synergy Management Team GmbH, Hamburg (2009)
- Direktmarketingkongress „Klassisch-interaktiv-online“, Wiesbaden (2009)
- ESSEC International Luxury Brand Management – Luxury & Retail Management, Hamburg / Paris (2001)

## SPRACHEN & SYSTEME

**Sprachen:** Deutsch Muttersprache · Englisch verhandlungssicher · Französisch Grundkenntnisse

**Systeme & Tools:** MS Office · SAP R/3 (SD, FI, MM, CO) · CRM-/Datenbankanwendungen · Adobe InDesign · Lightroom · Luminar Neo · DaVinci Resolve

## WEITERE INFORMATIONEN

**Interessen:** Fotografie · Tennis · Laufen · Lesen

Tornesch, Juli 2026