

Vorname Nachname

mobilnummer

E-Mail



Was mich ausmacht

Erfahrene, analytisch denkende und strategisch versierte Führungskraft mit zwei Jahrzehnten Erfahrung in der Medizintechnik- und Pharmabranche; Vertrieb innovativer Produkte, Strategic Account Management sowie Strategic Pricing und Tender Management mit einem tiefen Verständnis für Markt- und Preisstrukturen; Etablierung neuer Funktionsbereiche und Leitung und Entwicklung der Teams. Dank meiner Eigenständigkeit, Belastbarkeit und Beharrlichkeit habe ich strategische Ziele erreicht und komplexe Projekte nachhaltig zum Erfolg geführt. Meine Teamorientierung, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit sowie meine klare Kommunikation ermöglichen es mir, in Matrix-Organisationen, insbesondere im internationalen Umfeld, erfolgreich zu agieren.

Ausgewählte Erfolge

Preisanpassungsprozess

Entwicklung und Implementierung eines standardisierten Preisanpassungsprozesses für alle deutschen Praxis- und Klinikaccounts.

Salesforce CPQ Launch CH & AT

Einführung von Salesforce CPQ in Österreich und der Schweiz mit termingerechtem Launch.

Customer Contract Review

Bereinigung und Aktualisierung von Verträgen mit strategischen Großkunden, um Compliance-Risiken zu minimieren.

Öffnung des umsatzstärksten Klinikaccounts Deutschlands

Gewinnung und langfristige Bindung des größten Einzel-Klinikaccounts in Deutschland.

Was ich suche

Ich suche eine leitende Position innerhalb der MedTech-Branche, in der ich maßgebliche Beiträge zu Sales Effectiveness-Konzepten und Commercial Excellence Frameworks leisten und diese mit meiner Begeisterung für Sales sowie meinen umfassenden Erfahrungen im Strategic Management verbinden kann. Flache Hierarchien sowie ein wertschätzendes Arbeitsumfeld, das Eigenständigkeit und Kooperation fördert, sind mir dabei besonders wichtig.

Beruflicher Werdegang

Rolle

09/2019 – 08/2023

Firma, Ort

Ownership der DACH Surgical Pricing Frameworks und Pricing SOPs. Salesforce CPQ Lead DACH und verantwortlich für Planung, Durchführung und Monitoring von strategischen Preisanpassungen. Verantwortlicher Tender Manager für die DACH-Region.

Unter anderem:

- Ownership des DACH des *Price Exception*-Prozesses und der dazugehörigen Business Cases.
- ASP-Management von Schlüsselprodukten einschließlich Monitoring und Reporting.
- Verantwortlich für alle DACH Pricing-Schulungen.

Rolle

03/2017 – 08/2019

Firma, Ort

Aufbau und Leitung einer dedizierten deutschen Außendienstteams zur Identifikation, Analyse und zentralisierten Betreuung relevanter strategischer Accounts wie Praxisketten und GPOs mit Schwerpunkt auf Vertrags- und Preisverhandlungen.

Unter anderem:

- Entwicklung rechtskonformer Vertragsformen sowie Bereinigung und Aktualisierung von Verträgen mit strategischen Großkunden in Kooperation mit Legal.
- Erfassung, Prüfung und Auswertung von Miet- und Ratenkaufverträgen mit Schwerpunkt auf der Bereinigung nutzungsbasierter Miet- und Ratenkaufverträge, vorrangig mittels Verkaufs.
- kontinuierliches Coaching der Teammitglieder

Rolle

03/2009 – 02/2017

Firma, Ort

Betreuung augenchirurgischer Zielaccounts, erfolgreiche Neukundenakquise, Schulung von Fachärzten und Auszeichnung als europäischer Top Performer 2016

Unter anderem:

- Erfolgreiche Öffnung des umsatzstärksten Klinikaccounts in Deutschland und langfristige Platzierung von Produkten (~1,3 Mio. € zusätzlicher Umsatz p.a.).
- Implementierung der separaten Fakturierung von Einzelkomponenten aus Single Use OP-Sets (~2,2 Mio. € zusätzlicher Umsatz p.a.).

Rolle

07/2004 – 01/2009

Firma, Ort

Verkauf innovativer Arzneimittel im Verkaufsgebiet Östliches Württemberg, Produktverantwortung u.a. für die Bereiche Schmerztherapie, Rheumatologie, Osteoporose, Asthma und Diabetes mellitus.

Unter anderem:

- Mitarbeit in strategischen Vertriebsprojekten
- Durchführung interner CRM-Schulungen.

Firmengründer und Inhaber

02/1997 – 06/2004

Gründung und Führung eines Einzelhandelsgeschäfts für Outdoorbedarf, Erstellung von Business- und Finanzplänen sowie Mitarbeiterführung und -entwicklung.

Ausbildung

Studium

10/1989 – 09/1996

Universität, Ort

Abschluss: Diplom-Biologe, Note „sehr gut“ (1,1)

Qualifikationen

- Salesforce CPQ-Schulungen (als Trainer)
Durchführung von Einführungstrainings, Auffrischkursen und Schulungen für neue Mitarbeiter in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- "360 Management for Leaders"
5-tägige Führungskräftebildung
- "The GAP Partnership – Der Essentielle Verhandler"
2-tägiger Workshop basierend auf einem 8-Schritte-Verhandlungsmodell.
- "Surgical Cataract, Disposables & IOLs Level I & II"
Internationale Alcon-Basis- und Aufbautrainings, jeweils 5-tägig
- Prozesskommunikation nach T. Kahler
Interne 3-tägige Weiterbildung bei MSD Sharp & Dohme.

Sprachkenntnisse

Deutsch: Muttersprache
Englisch: Sehr gut
Französisch: Erweiterte Grundkenntnisse

IT-Kenntnisse

- Salesforce
- Salesforce CPQ
- Conga
- X-Author
- SAP
- MS Office
- MS VBA

Kontakt

Vorname Nachname
Strasse
PLZ Ort
Mobilnummer
E-Mail