

Persönliches Profil und Curriculum Vitae

Name: Rolf-Peter Koch
Adresse: Bruchland 4, 45133 Essen
Telefon: 0201/6485471
Mobil: 0152/24069176
E-mail: rolfpeterkoch@web.de
Homepage: www.rolfpeterkoch.de



Geburtstag: 23.05.1960
Nationalität: deutsch
Familienstand: verheiratet, 2 erwachsene Kinder

Persönliches Profil:

Meine berufliche Erfahrung und meine persönlichen Interessen ermöglichen es mir, auch schwierige Aufgaben in sich wandelnden Märkten zu bewältigen. Auch bei sehr komplexen Projekten liegt mein Hauptaugenmerk immer darauf, notwendige Veränderungen zu legitimieren und ein hohes Maß an kommunikativer Klarheit für alle Betroffenen sicherzustellen.

Ich bringe ein gut ausgewogenes Verhältnis zwischen meinen berufsbezogenen Fertigkeiten (Marketing und Vertriebs-Expertise, sowie Erfahrung bei Change-Management-Prozessen in den Bereichen FMCG, OTC und RX,) und wichtigen Meta-Fähigkeiten (Führung, Verhandlungstechniken, psychologische und sozialpsychologische Kenntnisse und Beratererfahrung in der Organisationsentwicklung) mit. Mit Wissenschaft, Evidence Based Management und pragmatischer Umsetzungsorientierung gehe ich an alle Projekte heran.

Für meine Auftraggeber bedeutet das:

- Sie erhalten eine **schnelle und professionelle Unterstützung** bei ihren Marketing- und Vertriebsprojekten, mit nachhaltigen Ergebnissen.
- Wir arbeiten an den **unmittelbaren Erfolgsfaktoren** und erreichen einen **schnellen Rückfluss der investierten Mittel**.

Dies gilt sowohl für Qualifizierungsmaßnahmen mit Marketing- und Vertriebs-Teams als auch als für meine Tätigkeit als Interim-Manager und Executive Consultant.

Folgende Aufgabenbereiche habe ich - bei Beratungsprojekten und als Interim-Manager und Executive Consultant - bearbeitet:

- Optimierung des Targeting, der Anzahl der Besuchskunden (Arzt und Apotheke), Anpassung der Außendienstgröße, der Besuchsfrequenz und der Tourenplanung. (quantitative Abdeckung der Kunden)
- Auswahl von gezielten Maßnahmen zur Verbesserung der Markenpräsenz bei verschiedenen Apothekengruppen, wie z.B. Platzierungsmaßnahmen mit modularem Aufbau von Verkaufshilfen und Sichtwahlplatzierungen (qualitative Abdeckung der Kunden)
- Entwicklung von professionellen Monitoring-Tools (z.B. Aktions- und Umsatzauswertungen, Marktanteils-Reporting, Distributions-Monitoring), um von Beginn einer Verkaufsrunde an, sofort mit Zahlen ausgestattet zu sein und gegensteuern zu können, wo nötig.
- Konzeptionierung von Kooperationskonzepten für Großhandelskooperationen und freien Apothekenverbänden. (Ebenso Verhandlungen mit Großhandel und freien Verbänden)
- Neueinführungs-, Verkaufsrunden- und Aktionsplanung. Koordination aller Maßnahmen zwischen Marketing, Trade Marketing und Verkauf.
- Konzeptionierung und Schulungsplanung für Apothekenteams.
- Einführung von CRM-Systemen. (insgesamt 4 Einführungen in 15 Jahren)
- Entwicklung und Einführung moderner Konditionssysteme (pay for performance)
- Synchronisation des Telefonverkaufs (inbound, outbound) mit den Aktivitäten der Feldorganisation.
- Planung und intensive Begleitung der systematischen Qualifizierung der Vertriebsführungskräfte (Regionalleiter, Key Accounter) und der Feldorganisation.
- Change-Management Projekte (Erfolgreiche Mitarbeit an Unternehmensintegrationen und mehreren Reorganisationsprojekten, sowohl als Angestellter als auch als Berater)

Durch umfassende Erfahrungen im Gesundheitsmarkt (OTC, OTX; RX, Generika, Parallel-Importe, Kosmetika, Großhandel) sowie in anderen Branchen (FMCG, IT-Branche und Investitionsgüterindustrie) profitieren meine Kunden von einem Best Practice Transfer aus unterschiedlichsten Branchen.

Ausbildung und Qualifikationen:

- 2015-2017 **Master of Cognitive Neuroscience**
Academy of Neuroscience, Köln, akademische Leitung: Professor Roth,
Universität Bremen
Masterthesis: Menschliche Motivation im Spannungsfeld zwischen
populärwissenschaftlichen und psychologischen Grundannahmen und
neurowissenschaftlicher Forschung
- 1980-1986 **Diplom-Ökonom**
Schumpeter Business School (Universität Wuppertal)
Wirtschaftswissenschaften Schwerpunkte: Planung und Organisation,
Organisationsentwicklung und Marketing, Konsumenten-Psychologie.

Berufserfahrung:

- seit 2012 Interim-Management
(ergänzend zur Beratung)
- 2021: Head of Field Force Stada Consumer Health**
Aufbau eines OTC-Generika-Vertriebsteams,
Personalauswahl und -entwicklung, Fine-Tuning des
Konditions-Systems, verkaufstrategische Beratung
und operative Umsetzung der Vermarktungsthemen.
- 2014 bis 2016: (Executive Consultant Vertrieb)**
Aufbau einer kompletten Vertriebsorganisation,
angefangen von der Personalauswahl, über die
Erstellung eines Konditions-Systems und der
Einführung eines CRM-Systems bei einem
mittelständischen OTC-Unternehmen.
- 2012/14: Vertriebs-Projektmanager**
bei einem internationalen Konzern über 6 Monate in
2013/14.
- seit Oktober 2009 selbständiger Personalentwickler,
Berater, Trainer und Coach (FMCG, OTC, OTX, Rx,
Generika, Re-Importe, Kosmetik)
- Oktober 2008 bis Sept. 2009 Key Account – und Partner-Manager,
Pharmatechnik GmbH & Co. KG, Starnberg
- Aug. 2004 bis Sept. 2008 Nationaler Verkaufsleiter, Außendienstleiter, Bayer
Vital GmbH, Germany
- Aug. 1998 bis Juli 2004 Regionaler Verkaufsleiter, Channel Management.
Bayer Vital GmbH, Deutschland

Mai 1996 bis Juni 1998	Regionaler Verkaufsleiter OTC and STS (Diabetes Self-Testing-Systems), Bayer Vital GmbH, Deutschland
Januar 1995 bis April 1996	Regionaler Verkaufsleiter und regionaler Key Account Manager Mass Market und OTC, Bayer Vital GmbH, Deutschland
August 1993 bis Dez. 1994	Category Director Analgetika, Bayer Vital GmbH, Deutschland
Juni 1990 bis Juli 1993	Brand Manager Aspirin, Bayer Vital GmbH, Deutschland
April 1989 bis Mai 1990	Assistant Brand Manager Aspirin, Bayer Vital GmbH Deutschland (inklusive Außendienstesatz)
Januar 1988 bis März 1989	Brand Assistant, Wick Hustenbonbons, Proctor & Gamble, Deutschland
Sept. 1986 bis Sept. 1987	Marketing- und Verkaufs-Traineeship F.H. Faulding Ltd., Adelaide, Australien

Zusätzliche Qualifikationen: Fremdsprachenkaufmann in English
Pharmareferent

Sprachen:

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: verhandlungssicher, fließend umgangssprachlich
- Französisch: Basiswissen

Mein USP:

Ich verbinde ein hohes Maß an strategischer Klarheit und wissenschaftlicher Ausbildung mit einer starken Umsetzungsorientierung. Dabei spreche ich die Sprache der Menschen, mit denen ich arbeite; ich erreiche sie und kann sie deshalb überzeugen, bei Veränderungen „mitzuziehen“.

Mein Motto: (in der Pharmaindustrie ist dies noch eine Vision)

Erfolgreiches Verkaufen bedeutet: Auf der Wertschöpfungskette schauen Verkäufer und Kunde in die gleiche Richtung. (Joint Venture Selling)

Essen, im Herbst 2021



Rolf-Peter Koch