

1. Projekte als Interim-Manager (Marketing und Vertrieb) in 2022:

Für einen deutschen mittelständischen Pharma-Konzern

Head of Marketing and Sales für das Consumer Health-Care-Business:
Leitung der Marketing- und Vertriebsorganisation des Deutschlandgeschäfts.
Operative Markenführung und Vertriebsleitung.

1. Projekte als Interim-Manager (Vertrieb) bis 2021:

Für einen europäischen Pharma-Konzern:

Vertriebsprojektmanager für den deutschen OTC-Markt:

Projekte zur Steigerung der Effizienz im Vertrieb (Controlling, Konditionen etc.)

- Außendienstaufbau: Recruiting, Auswahl, Training und Coaching der AD-Mitarbeiter
- Allgemeine Beratung zu Strukturen und Prozessen

Für einen deutschen Pharma-Konzern mit internationaler Ausrichtung:

Head of Sales für einen Teilbereich des Consumer Health-Care-Business:

- Aufbau einer separaten Vertriebsorganisation
- Projekte zur Steigerung der Effizienz im Vertrieb (Controlling, Konditionen etc.)
- Außendienstaufbau: Recruiting, Auswahl, Training und Coaching der AD-Mitarbeiter
- Allgemeine Beratung zu Strukturen und Prozessen

2. Projekte als Executive Consultant (Marketing und Vertrieb) bis 2021:

Für ein Start-Up-Unternehmen im Bereich ergänzend bilanzierte Diät:

- Beratungsprojekt: Markteintritt
- Beratung bei der Kommunikations- und Marktbearbeitungsstrategie
- Projekt Außendienstaufbau: Recruiting, Auswahl, Training und Coaching der AD-Mitarbeiter
- Allgemeine Beratung zu Strukturen und Prozessen

Für eine OTC-Unternehmung eines mittelständischen Lebensmittel-Konzerns:

- Beratung zum Aufbau einer eigenen Vertriebsmannschaft
- Aufbauarbeit in Bezug auf eine Optimierung der Vertriebsstruktur und der generellen Ablaufprozesse
- Beratung bei der Einführung einer neuen Marktbearbeitungsstrategie
- Einführung einer neuen Konditionensystematik
- Einführung eines neuen CRM-Systems
- Einführung eines Vertriebs-Controlling-Systems

3. Die wichtigsten Personalentwicklungs-Projekte bis 2021:

Qualifizierungs-Initiativen für Feldorganisationen:

(modularer Ansatz bestehend aus mehrstufigen Analyse-, Trainings- und Coaching-Bausteinen, Durchführung zwischen 6 und 24 Monaten, Einbeziehung der Führungskräfte und der Feldorganisation in die Personalentwicklung)

Für folgende Kunden wurden diese Qualifizierungs-Initiativen durchgeführt:

- Führender deutscher Anbieter von Parallel-Importen (Apotheke)
- Deutscher Hersteller von Naturheilkundeprodukten (Arzt und Apotheke)
- Deutscher Hersteller von Komplex-Homöopathika (Arzt und Apotheke)
- Marktführender deutscher Hersteller von Phyto-Pharmaka (Arzt und Apotheke)
- Internationaler Hersteller von Derma-Kosmetik (Apotheke)
- Internationaler Hersteller von Depot-Kosmetik (Apotheke)
- Deutscher Hersteller von Probiotika (Arzt und Apotheke)
- Deutscher Hersteller und Händler für Generika- und Medizinprodukte (Kliniken und niedergelassene Ärzte)

3. Die wichtigsten Personalentwicklungs-Projekte bis 2021:

Qualifizierungs-Initiativen für Key-Account-Teams:

(modularer Ansatz bestehend aus mehrstufigen Analyse-, Trainings- und Coaching-Bausteinen, On-the-job-coaching in Abstimmung mit der Key-Account Leitung, konzertiertes Wechsel-Coaching)

Für folgende Kunden wurden diese Key-Account-Maßnahmen durchgeführt:

- Internationaler OTC-Konzern (RKAM-Apotheke in Deutschland)
- Marktführender deutscher Hersteller von Phyto-Pharmaka (RKAM-Apotheke in Deutschland)
- Pharmazeutischer Großhandel in Deutschland

4. Sonstige Personalentwicklungs-Projekte bis 2021:

Personalwirtschaftliche Analysen für **Führungskräfte und Verkäufer:**

Analyse der Führungs-und Verkaufskompetenz und daraus abgeleiteter Coaching-Bausteine (inkl. Selbstcoaching- und Führungskräftecoaching-Gutachten)

Für folgende Kunden wurden diese Maßnahmen durchgeführt:

- Führender deutscher Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln
- Private deutsche Apotheken-Kooperation
- Hersteller von IT-Systemen für die stahlverarbeitende Industrie

Personalwirtschaftliche Analysen für alle **Führungskräfte:**

Europäischer Hersteller von Getränkesystemen:

- Führungskräfteentwicklung des gesamten Management-Teams
- Coaching und Beratung der Geschäftsführung
- Mitarbeiter-Coaching (Vertrieb, Marketing, Produktion, HR)
- Personalwirtschaftliche Analyse inklusive 360 Grad-Bewertungsprojekt

Personalwirtschaftliche Pilotprojekte für die Getränke-Industrie:

Pilotprojekte für Bier- und Softdrink-Hersteller

5. Sonstige Projekte und Tätigkeiten:

- Einzel-Coachings für Berater und Dienstleister (Unternehmensberater, Personalreferenten, Vertriebsmitarbeiter*innen)
- Einzel-Trainings-Maßnahmen für verschiedene Anbieter in der Pharma- und Konsumgüterindustrie
- Handels-Marketing-Beratung von Einzelapotheken
- Mehrjährige Vertriebstätigkeit für eine Unternehmensberatung mit dem Schwerpunkt Handelsmarketing für Apotheken
- Seminare zur Handels-BWL für den Apotheken-Vertrieb und das Key-Account-Management
- Projektmanagement für Marketing-Teams