

**Profil ID: C782PTDEOP**

**Wohnort des Spezialisten: Deutschland, 24558**

## Beratung im Bereich Management und Vertrieb

### Mitarbeiterprofil

<b>Anrede</b>	Frau
<b>Jahrgang</b>	1961
<b>Aus- und Weiterbildung</b>	<p><b>1967 bis 1971</b> Volksschule</p> <p><b>1971 bis 1980</b> Gymnasium <b>Abschluss: Abitur</b></p> <p><b>1981 bis 1986</b> <b>Hochschulstudium</b> Studienrichtung: Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing, Unternehmensführung, Kommunikationswissenschaft <b>Abschluss: Diplom-Kaufmann</b></p> <p><b>Weiterbildung</b> Advanced Management Program beim IMD (International Institute for Management Development, Lausanne) E-Business Projektmanagement Strategische Planung Innovationsmanagement Qualitätsmanagement Führungskrafttraining Kommunikationstraining Teamtrainings</p>
<b>Fremdsprachen</b>	gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift Schulkenntnisse Französisch
<b>Schwerpunkt</b>	Unternehmensführung / Management Entwicklung von Marketing-/Vertriebsstrategien Verbandsmanagement Prozessmanagement Kommunikation Öffentlichkeitsarbeit Pressearbeit Personalmanagement Change Management

Mitarbeiterentwicklung / Coaching Qualitäts-Management Innovationsmanagement
--

## **Berufspraxis**

seit 2003 **Unternehmensberatung**

### **Geschäftsführerin**

Beratung von Firmen und Organisationen mit folgenden Schwerpunkten:

Unternehmensführung / Management

Entwicklung von Marketing-/Vertriebsstrategien

Verbandsmanagement

Prozessmanagement

Kommunikation

Öffentlichkeitsarbeit

Pressearbeit

Personalmanagement

Change Management

Mitarbeiterentwicklung / Coaching

Qualitäts-Management

Innovationsmanagement

2001 - 2002 **GHX GLOBAL HEALTHCARE EXCHANGE**

**Tervurenlaan 300**

**1150 Brüssel**

### **Country Manager Germany**

Verantwortlich für den Neuaufbau von GHX in Deutschland

Koordination von 8 Mitarbeitern in Deutschland sowie Teilverantwortlichkeit für Marketingteam im Headquarter

Entwicklung der lokalen Marketing- und Vertriebsstrategie

Durchführung von Marktanalysen

Aufbau einer Marktsegmentierung

Konzeption und Umsetzung von PR-Maßnahmen

Kontaktaufbau zu potentiellen Channel Partnern

Auswahl und Zusammenarbeit mit Technik-Unternehmen

Akquisition von Medizinprodukte- und Pharmaunternehmen

Akquisition von Kliniken und Klinikgruppierungen

Repräsentation von GHX in Verbänden und Organisationen

Bis Ende 2000 **JOHNSON & JOHNSON MEDICAL GMBH**

**Oststr. 1**

**22844 Norderstedt**

1997 - 2000 **Director Market Communication**

Mitglied im Board, Personalverantwortung: 8 Personen

Verantwortung für

wissenschaftliche Abteilung

Innovationsmanagement

E-Business

Marktforschung

Service-/Dienstleistungskonzepte

Veranstaltungsmanagement

Schulung / Training intern-extern

1995 -1997 **Verkaufsleitung Nord** für OP-Produkte  
Mitglied im Board, Personalverantwortung: 12 Personen  
Umsatzverantwortung: 13 Mio. Euro  
Überregionale Aufgaben im Rahmen der  
Kundenfortbildung  
Erstellung von Studien  
Entwicklung von neuen Vertriebskonzepten  
Aufbau von Training und Coaching für Key Accounter

1993 –1995 **Marketingleitung** für Hospital-Produkte  
Mitglied im Board, Personalverantwortung: 7 Personen  
Umsatzverantwortung: 30 Mio. Euro  
Mitgestaltung der Unternehmensstrategie  
Aufbau neuer Märkte  
Leitung europäischer Projekte  
Leitung eines Business-Teams  
Entwicklung von Training/Coaching Konzepten

1991 -1993 **Group Produktmanager** für OP-Produkte  
Personalverantwortung: 5 Personen  
Umsatzverantwortung: 30 Mio. Euro  
Aufbau eines neuen PM-Teams  
Leitung eines interdisziplinär zusammengesetzten  
Business-Teams  
Aufbau eines Kundenfortbildungsprogramms

1989 – 1991 **Produktmanager** für Wundversorgungsprodukte  
Umsatzverantwortung: 10 Mio. Euro  
Aufbau von Konzepten für niedergelassene Ärzte und Handel  
Steigerung der Marktanteile zur absoluten Marktführerschaft

1988 - 1989 **Junior Produkt Manager** für OP-Produkte  
Umsatzverantwortung: 4 Mio. Euro  
Einführung eines technischen Abdecksystems mit  
Patentschutz  
Neugestaltung einer Produktlinie durch  
Herstellerwechsel

1986 - 1988 **Außendienst** für Krankenhausprodukte in Bayern  
Einstieg als Führungsnachwuchs Marketing/Vertrieb

### **Großprojekte**

Neustrukturierung eines Verbandes incl.  
Schaffung neuer Stellenprofile, Personalsuche  
und Einstellung  
Zertifizierung von Weiterbildungseinrichtungen  
Kundenzufriedenheitsstudie  
Aufbau Kundenbindungsprogramm  
Entwicklung Key-Account-Management  
Aufbau Internet-Auftritt / Aufbau Intranet

Aufbau Knowledge-Managementsysteme  
Aufbau Internet-Plattform / Portal  
Aufbau europäischer Task force  
Aufbau Qualitätsmanagementsystem

**Quellen-URL (abgerufen am 24.05.2012 - 03:01):**

<http://www.interconomy.de/profil/c782ptdeop/beratung-im-bereich-management-und-vertrieb>