

Pharma Symposium 2009

Salesforce & Marketing Effectiveness
am 1. und 2. Oktober 2009

Bundestagswahl

Wirtschaftskrise

Honorarreform

**Erfolgreich wachsen trotz
veränderter Rahmenbedingungen.
Wir bringen Sie auf Kurs!**

Franfurter Allgemeine
Stellenmarkt
 Samstags. Sonntags. Immer.


sellxpert


direkt+online
Gesellschaft für Dialogmarketing

Die Referenten



Dr. Bodo R. V. Antonic, die kontur Marketing- und Vertriebsberatung

+ nach leitender Tätigkeit im Verkauf Berater, Interimsmanager und Coach + Verkaufsprozesse sowie Coaching und Moderation von Changeprozessen bilden seinen Arbeitsschwerpunkt + Pharma- bzw.

medizintechnische Industrie sind sein Branchenschwerpunkt + Ziel ist eine gestiegene Verkaufsproduktivität, eine Verbesserung der Forecast-Genauigkeit sowie die Optimierung der Überlebensfähigkeit der Organisation im vertrieblichen B2B-Umfeld + Ausbildungshintergrund sind die Studien der Chemie, Physik, Medizin und BWL + als Dozent ist er an der HTW tätig



Peter Augustin, Geschäftsführer, direkt + online GmbH

+ COO IT-Systemhaus (Medical PVS-Systeme) + CEO Healthcare Kommunikationszentrum + CEO Sales & Marketing direkt+online GmbH + Seit 1994 im Gesundheitsmarkt + Umfangreiche Healthcare-

Markterfahrung – speziell in Marketing & Sales-Strategien + Operatives Case-Management mit interdisziplinärer Projekterfahrung



Jörg Camp, Geschäftsführer, Marketing & Consulting

+ Studium der Wirtschaftswissenschaften + verschiedene Vertriebs- und Marketingpositionen u.a. bei IMS Health, MSD, Essex Pharma sowie Sanofi Winthrop + seit 2008 Unternehmensberater mit der Spezialisierung

auf Vertrieb, Führung und Marketing im eigenen Unternehmen



Walter Döring, Wirtschaftsminister Baden-Württemberg a.D.

+ nach Studium der Anglistik und Geschichte und anschl. Promotion zum Dr. phil. + bekleidete seit 1981 verschiedenste politische Ämter, u. a. Vorsitzender des baden-württembergischen FDP-DVP Landesverbandes und

Mitglied im Bundespräsidium der FDP + 1996-2004 stell. Ministerpräsident und Wirtschaftsminister des Landes BW + seit 2004 Lehraufträge an Fachhochschulen und selbstständiger Berater



Dr. Georg Droschl, VP Produktmanagement, update software AG

+ verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Entwicklung und dem Produkt Management von Unternehmenssoftware + seine Dissertation hatte Software Requirements Engineering und Entwicklungsmethoden zum

Inhalt + vor seiner Tätigkeit bei update war er bei einem Hersteller von Enterprise Content Management tätig + seit 2005 ist er für update software tätig und leitet das Produkt Management Team



Morten Hjelmsø, Agnitio

+ is the founder and CEO of Agnitio, a company specialised in software solutions for marketing and sales force effectiveness + with more than 15 years in the industry he has a long experience in Closed Loop Marketing and the making sales strategies and

digital presentation tools + his expertise covers innovative segmentation approaches and customised message development + during his time with Agnitio, he has developed solutions for a range of large international companies such as Boehringer-Ingelheim, Novartis, Novo Nordisk, MSD, Pfizer and many more + the latest years the focus has been on developing digital detailing solutions for the pharmaceutical industry



Bastian Germershaus, Dipl.-Kaufmann

+ freiberuflicher Softwaredesigner und IT-Projektmanager für Siemens, EADS, Spitex u.a. + IT-Projektmanager direkt+online GmbH + CEO Information Technology direkt+online GmbH + Seit 1998 im Pharma-/Gesundheitsmarkt tätig + Umfangreiche Erfahrung

im Healthcare-Markt, insbesondere im Bereich CRM sowie Adress- und Schnittstellenmanagement + Strategische Beratungskompetenz in der Schnittstelle zwischen operativer Fragestellung und technischer Lösung



Markus Mingers, Rechtsanwalt, Trainer und Coach im Bereich Leadership

Langjährige Trainingserfahrungen von Führungskräften namhafter Wirtschaftsunternehmen, sowie selbst Führungskraft



Reiner Leithner, Geschäftsführer der Leithner IT & Business Services

+ von 1998 bis 2000 bei der update sales GmbH in Wien im Customer Support tätig + danach wechselte er in die Pharmabranche zu Azupharma als CRM Projektleiter + 2003 gründete er die Leithner IT & Business

Services GmbH mit Schwerpunkt CRM in der Pharmabranche + zu seinen Referenzen zählen u. a. Actavis, Astra Zeneca, Boehringer Ingelheim, Dr. Peithner, Jenapharm sowie Mundipharma



Dr. Solveig Salomon, Diplom-Chemikerin und Global Head Commercial Operations, BP, Sandoz International, Biopharmaceuticals

+ seit 1991 für die Pharmazeutische Industrie und seit 1998 in verschiedenen leitenden Positionen im Vertrieb, Marketing, in der Medizin und der Gesundheitspolitik bei Unternehmen wie Grünenthal, Janssen-Cilag, Amgen und MediGene tätig + als Global Head Commercial Operations, Biopharmaceuticals leitete sie zuletzt das Marketing, den Vertrieb und die Medical Affairs Abteilung für Biosimilars bei Sandoz International



Sybille Queißer, Geschäftsführerin, sellxpert GmbH & Co. KG seit 2005

+ Approbierte Apothekerin & Außendienst, Training und Marketing bei Glaxo + Business Unit Direktorin bei Pharmadienleister Innovex + Gründung Pharmadienleister pharmexx



Dr. Armin Volkmann, Leiter der Abteilung Gesundheitsmanagement, Takeda Pharma GmbH, Aachen

+ diesen Aufgabenbereich hat er seit 2007 federführend aufgebaut + nach Biologiestudium und einigen Jahren Forschungstätigkeit begann er 1994 als Pharmaberater bei Ta-

keda Pharma + danach verschiedene Funktionen in Vertrieb und Marketing



Hanno Wolfram, innov8 GmbH

+ 35 Jahre Berufserfahrung in Pharma + Stationen: Außendienst + Personal + Vertriebsleitung + Area Management Europa + Principal Management Consulting + EMEA + Inhaber Innov8 Software & Training GmbH + Schwerpunkt: Veränderung und Innovation

Das Programm: Donnerstag, 01. Oktober 2009

>> 9:15 Frühstücksbiss und Ausgabe der Tagungsunterlagen

>> 10:00 Begrüßung durch Sybille Queißer und Hanno Wolfram (Moderation)

>> 10:15 – 10:50
Peter Marx, Pfizer (ist angefragt)
Thema: Deutschland nach der Wahl – neue Herausforderungen für die Pharmaindustrie?

>> 10:50 – 11:30
Hanno Wolfram, innov8 GmbH
Thema: Außendienst – Nur teuer, oder auch wertvoll

>> 11:30 – 12:10
Sybille Queißer, sellxpert
Thema: Pharmadienstleister im Spannungsfeld zwischen alt und neu

>> 12:10 – 13:15 Mittagspause mit gemeinsamen Lunch

>> 13:15 – 14:00
Jörg Camp und Dr. Solveig Salomon
Thema: Biosimilars – ein neuer Markt? Wachstumschancen, Herausforderung für Original- und Generikaanbieter, Markteintrittsbarrieren

>> 14:00 – 14:40
Peter Augustin,
direkt + online GmbH
Thema: Integrierte Marketing- und Vertriebskonzepte

>> 14:40 – 15:20
Reiner Leithner,
Leithner IT & Business Services
Thema: Mehr Vertrieb, Effizienz und Gewinn durch einen mobilen Außendienst

>> 15:20 – 15:40 Pause

>> 15:40 – 16:20
N.N.
Thema: Die Bedeutung von Assessment Centern im Personal Recruiting

>> 16:20 – 17:00
Markus Mingers, Rechtsanwalt, Trainer und Coach im Bereich Leadership
Thema: Exzellentes Leadership – Mit innovativen Strategien und Methoden zu mehr Leistung zum dauerhaften Erfolg

>> 17:00 – 17:40
Walter Döring, Wirtschaftsminister Baden-Württemberg a.D.
Thema: Deutschland nach der Wahl

>> 17:40 – 18:10
Offene Diskussion

>> 19:00
Gemeinsames Abendessen

Das Programm: Freitag, 02. Oktober 2009

>> 9:00 Begrüßung
durch Dr. Bodo Antonic

>> 09:15 – 10:00
Morten Hjelmsø
Theme: If you could accurately profile your customers, would you sell more?

>> 10:00 – 10:50
N.N.
Thema: Produktlaunch im Kliniksektor – eine Case Study

>> 11:15 – 11:50
Dr. Armin Volkmann
Thema: Zusammenarbeit mit Ärztenetzen – Produktpositionierung und Aufgaben für den Außendienst

>> 11:50 – 12:30
Bastian Germershaus
Thema: Adressclearing – Warum und wie – die hohe Schule der modernen Stammdatenpflege

>> 12:30 – 13:00
Dr. Georg Droschl
Thema: Analytisches und operatives CRM – eine Kombination, die sich rechnet! Eine Live-Präsentation mit Beispielen aus der Praxis

>> 13:00
Gemeinsames Mittagessen

>> 14:00 Ende der Veranstaltung



Die Veranstaltung

Das Jahr 2009 steckt voller Veränderungen und Herausforderungen – für Sie und für Ihr Unternehmen.

Neue politische Rahmenbedingungen, die Wirtschaftskrise und die permanenten Änderungen im Gesundheitswesen verlangen nach neuen, effektiven Wegen für Vertrieb und Marketing.

Die Referenten des Pharma Symposiums 2009 sprechen konkret und praxisnah zu verschiedenen Themen der Pharmapolitik und den neuen Herausforderungen im Vertrieb und Marketing.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages haben Sie bei unserem Abendessen die Möglichkeit in entspannter Atmosphäre

mit den Referenten die Themen des Symposiums noch ausführlicher zu diskutieren.

Termine:

Do., den 1. Oktober 2009, ab 9:30 Uhr bis

Fr., den 2. Oktober 2009 bis 14:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr:

399,00 € pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Im Preis inbegriffen: 2 Mittagessen, das Abendessen sowie Pausengetränke.

Informationen zur Anmeldung und alle weiteren Details finden Sie auf der Rückseite.



Frankfurter Allgemeine
Stellenmarkt



Samstags. Sonntags. Immer.

Die Details

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt € 399,00 pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind 2 Mittagessen, das Panel-Dinner sowie Pausengetränke.

Anmeldung:

Sie können sich ganz einfach anmelden und auch ein Hotelzimmer buchen:

1) über unsere Homepage:

www.anmeldung-sellxpert.de

2) per Mail:

info@anmeldung-sellxpert.de

3) per Telefon:

+49 (0) 7251/ 321971 – 21

Sponsoren

Das Pharma Symposium 2009 wird freundlich unterstützt von:

Hauptsponsor:



Gesellschaft für Dialogmarketing

Veranstaltungsorte:

Pharma Symposium 2009

Frankfurter Allgemeine Zeitung
Kongress-Bereich
Hellerhofstraße 2-4
60327 Frankfurt am Main

Unterkunft und Abendessen

Hotel Maritim Frankfurt
Theodor-Heuss-Allee 3
60489 Frankfurt am Main
www.maritim.de

Stichwort: „Pharma Symposium“

Zimmer: Preis pro Person und Nacht im EZ, inkl. Frühstück: € 155,00.

Veranstaltungsorganisation:



sellxpert GmbH & Co. KG, Zeiloch 13,
D-76646 Bruchsal, info@sellxpert.de,
www.sellxpert.de

Stornierung:

Eine Stornierung ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bei Nichterscheinen oder Stornierung außerhalb dieser Frist wird die volle Teilnahmegebühr fällig.

Premiumsponsoren:



Mercedes-Benz

Niederlassung
Mannheim-Heidelberg-Landau

