

Kandidatendossier

Ingenieur Medizintechnik

	Name:	ID 101335
	Wohnort:	Tuttlingen
	Geburtsjahr:	1967

Ausbildung:

10.2005 - 08.2008	MBA Studium an der Hochschule Reutlingen European School of Business Tuttlingen Abschluss: MBA - Medical Devices & Healthcare Management
10.1992 - 08.1996	Studium an der Fachhochschule Furtwangen Fachbereich Product-Engineering Abschluss: Diplom
03.1995 - 08.1995	Austauschsemester an der FH für Gestaltung in Schwäbisch Gmünd
09.1994 - 02.1995	Industriesemester bei Mannesmann Kienzle AG in VillingenSchwenningen Abteilung Produktmanagement
09.1990 - 06.1992	Fachschule Für Technik - Fertigungstechnik Abschluss: Techniker Fertigungstechnik mit * Fachhochschulreife * REFA - Sachbearbeiter * Ausbildereignung
2014	Unternehmermodell - Sicherheitsbeauftragter - Arbeitssicherheit BBT Tuttlingen
08.1984 - 03.1987	Ausbildung zum Chirurgiemechaniker Fa. Karl Leibinger Mühlheim anschließend Tätigkeit als Chirurgiemechaniker bis 08.1990 Abteilung Musterbau und Mikrochirurgie
09.1983 - 07.1984	1-jährige Berufsfachschule Metall Schwerpunkt Chirurgiemechanik
08.1977 - 07.1983	Otto-Hahn-Gymnasium Tuttlingen Abschluss: Mittlere Reife

Berufserfahrung:

<p>11.2012 - 07.2020</p>	<p>Unternehmen: Familiengeführtes Unternehmen der Medizintechnik Position: Geschäftsführer Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsführer eines familiengeführten Unternehmen der Medizintechnik • QM-Beauftragter zur Erlangung und Aufrechterhaltung der Registrierung nach DIN 13485/2016 • Sicherheitsbeauftragter beim DIMDI
<p>11.2011 - 11.2012</p>	<p>Unternehmen: selbstständig als Berater Position: Gesellschafter und Geschäftsführer Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beratung von Firmen der Medizintechnik • Unterstützung in Marketing und Produktmanagement verschiedener Firmen u.a. Social Media, LED-Technologie
<p>10/1996 - 11.2011</p>	<p>Unternehmen: International agierendes Unternehmen der Medizintechnik Position: Produktmanager Tätigkeiten:</p> <p>09/2008 - 10/2011 Marketingleiter Zentraleuropa & Vertrieb Closure Technologies</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeiterführung, Produktmanager in D, A und CH • Umsetzung der zentralen Marketingplänen • Aufbau von Kompetenzzentren beim End-user • Organisation und Budgetierung von lokalen Veranstaltungen • strategische Ausrichtung des Vertriebs <p>08/2004 - 09/2008 Consultant im Bereich Meshes & Biosurgicals</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeiterführung, Assistenz, Produktmanager und Product Consultants (12 Mitarbeiter) • Strategische Ausrichtung der Abteilungen • Generelle Umstrukturierung auf eine neue zentrale Vertriebsstruktur • Neueinführung von Produkten und Therapieformen • Eröffnung neuer Geschäftsfelder • Verhandlungen mit Fremdfirmen (Zulieferer und Kunden) • Aquisitionsverhandlungen mit Zulieferfirmen • Organisation und Durchführung weltweiter Vertriebs- und Marketingveranstaltungen (Malaysia, Berlin, Barcelona) • Leitung verschiedener Projekte wie Produktionsverlagerung nach Polen, Umstrukturierung der Marketingstruktur, Einstieg in neue Märkte, Produktbereinigung <p>09/2001 - 08/2004 Business Development Manager im Bereich Sutures and Surgical Specialities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung und Aufbau lokaler Organisationsstrukturen, angepasst an Marktpotentiale, finanzielle Ressourcen und Kompetenzen des lokalen Vertriebes, Marketing und Distribution • Analyse, Überwachung und Aufbau von lokalen Organisationen

Berufserfahrung:

	<ul style="list-style-type: none"> • Koordination von Aktivitäten zwischen lokal und zentral • Festlegen von Prioritäten und des Fokus in der Vertriebsregion • "Teaching and Preaching" von lokal und zentralem Marketing • Anreichern und Ausbauen der Kommunikation unter den Vertriebsregionen, Betreiben globaler Kampagnen • Ausgleichen von divergierenden Strategien zentral vs. lokal • Festlegung strategisch adäquater Transferpreise • Vereinfachen der MatrixK-ommunikation zwischen zentralem Marketing und lokalem Vertrieb • Konzentration auf Key-Countries <p>10/1997 - 08/2001 Produktmanager im Bereich Sutures and Sugical Specialities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausarbeiten und Einsetzen von Marketingplänen für versch. Produkte • Marktforschung (Kundenbedürfnisse definieren, Wettbewerbsanalysen, Marktbeobachtung) • Definition von Neu-Produkten, Projektmanagement von Idee bis Recycling • Verhandlungen mit externen Lieferanten, Vertragsverhandlungen • Definition von Förderungsstrategien, Budgetverwaltung, Bewerbung • Definition von Verkaufsstrategie, Vertriebsweg, Verkaufszielsetzung etc. • Verkaufsunterstützung (Verkaufsargumente Unterstützung bei Key Accounting) • Schnittstelle / Mittler zwischen Forschung, Entwicklung, Produktion, Einkauf, Distribution, Vertrieb, Qualitätssicherung, Lieferanten, Händler • Umsatzverantwortung über ca. 200 Mio. DM <p>10/1996 - 10/1997 Produktmanager im Bereich chirurgische Spezialitäten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weltweite Marketingverantwortung über sterile Einmalprodukte der operativen Medizin. Hämostase, Gewebekleber, Kunststoff-Implantate, • Produkte für MIC, allgemein: Produkte zur Öffnung, Behandlung, Verschluss in der chirurgischen Medizin
--	---

Fachkenntnisse:

(Bewertung des Niveaus mit ■ – Grundkenntnisse ■ ■ – mittel ■ ■ ■ – gut ■ ■ ■ ■ – sehr gut)

Art	Qualifikation	Niveau
ARBEITSVORBEREITUNG	Arbeitsschutz, Unfallverhütung	■ ■ ■ ■

Fachkenntnisse:

(Bewertung des Niveaus mit ■ – Grundkenntnisse ■ ■ – mittel ■ ■ ■ – gut ■ ■ ■ ■ – sehr gut)

BÜROKommunikation, MS-OFFICE	REFA	■ ■ ■ ■	
	Bürokommunikation MS-Office	■ ■ ■ ■ ■	
	CNC-, NC-PROGRAMME	CNC-, NC-Programme	■ ■ ■ ■
		MANAGEMENT, UNTERNEHMENSBERATUNG	Abteilungs-, Bereichs-, Ressortleitung
	Aufsicht, Leitung		■ ■ ■ ■ ■
	Business Development Management		■ ■ ■ ■ ■
	Management, Unternehmensberatung		■ ■ ■ ■ ■
	Organisationsentwicklung		■ ■ ■ ■ ■
	Risikomanagement, Risikocontrolling		■ ■ ■ ■
	MARKETING, VERTRIEB, VERKAUF		Außendienstorganisation, -steuerung, -planung
Außendienstunterstützung			■ ■ ■ ■ ■
Customer-Relationship-Management (CRM)		■ ■ ■ ■ ■	
Erfolgskontrolle (Marketing, Werbung)		■ ■ ■ ■ ■	
Internationales Marketing		■ ■ ■ ■ ■	
Key Account Management (Großkundenbearbeitung)		■ ■ ■ ■ ■	
Kundenberatung, -betreuung		■ ■ ■ ■ ■	
Marketing, Vertrieb, Verkauf		■ ■ ■ ■ ■	
Marketing-Management		■ ■ ■ ■ ■	
Produktmanagement		■ ■ ■ ■ ■	
Verkaufsschulung, -training		■ ■ ■ ■ ■	
Vertrieb		■ ■ ■ ■ ■	
Vertriebsmarketing		■ ■ ■ ■ ■	
MARKT-, MEINUNGSFORSCHUNG		Marktforschung	■ ■ ■ ■
		MEDIZINISCHE TECHNIK, ORTHOPÄDIE, ZAHNTECHNIK	Medizintechnik, biomedizinische Technik
Implantologie, Implantattechnik	■ ■ ■ ■		
Regulatory Affairs	■ ■ ■ ■		
PRODUKTION, FERTIGUNG	Fertigungstechnik	■ ■ ■ ■ ■	
	QUALITÄTSMANAGEMENT, QUALITÄTSSICHERUNG	Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung	■ ■ ■ ■ ■
SONSTIGE LIZENZEN, BERECHTIGUNGEN, ABSCHLÜSSE		Ausbildereignungsprüfung	■ ■ ■ ■

Fachkenntnisse:

(Bewertung des Niveaus mit ■ – Grundkenntnisse ■ ■ – mittel ■ ■ ■ – gut ■ ■ ■ ■ – sehr gut)

SPRACHKENNTNISSE	Englisch	■ ■ ■ ■
WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN	Betriebswirtschaftslehre	■ ■ ■ ■

Sonstiges:

Besondere Kenntnisse:	-Englisch: verhandlungssicher -sehr ausgeprägtes und umfassendes Detailwissen im Bereich Medizinprodukte
------------------------------	---

Verfügbarkeit:	nach Absprache
-----------------------	----------------