

Kurzprofil

Marcus Peierl
Diplom-Kaufmann
Kamillusweg 43
48157 Münster

T: 0251-1346876
F: 0251-8906278
M: 0178-5452555

peierl@mpcconsulting.de
www.mpcconsulting.de



Consulting + Interim Management | Marketing + Sales

Angebot

- **Interim Management:**
- **Marketing:** Product Manager, Leiter Marketing, Geschäftsführer Marketing
 - Digital, Multi-Channel, Print, TV, Telemarketing, POS-/Trademarketing, Category Management, Produktentwicklung, Productlaunch, Marktforschung und Wettbewerberanalyse
- **Vertrieb:** Key Account Manager, Area Manager, Area Director, Business Development Manager, Leiter Vertrieb, Geschäftsführer Vertrieb
 - Führen und Coaching von nationalen und internationalen Vertriebsteams, Screening und Steuerung von Distributeuren und Tochtergesellschaften, Key Account Management
- **Strategieberatung und Konzeption:**
 - Launch, Relaunch, New Business/New Markets
- **Projekt Management:**
 - Aufbau neuer Märkte/Vertriebskanäle, Internationalisierung, Productlaunch

Branchen

- RX / Biopharma /Biotech
- OTC / OTX / NEM
- Medizinprodukte
- Kosmetik
- FMCG, Consumer, Non-Food

Vertriebskanäle (national/international)

- Klinik
- Niedergelassener Bereich, Fachärzte
- Apotheke, Versandapotheke
- Drogeriemarkt, Kauf- und Warenhaus, LEH
- Versand-/Onlinehandel, Amazon
- Call-Center (Inbound/Outbound)
- Shopping TV
- Distributeur/Tochtergesellschaft

Kurzprofil

Referenzen

Branche/Bereich	Unternehmen	Projekt
Vakzine Rx	GlaxoSmithKline GSK GmbH, München Umsatz: 39,0 Mrd. € Mitarbeiter: 99.000 Interim: 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Consultant Product Management Vakzine • Produkt: Bexsero • Konzeption und Umsetzung von digitalen Kampagnen/Multichannel • Konzeption und Umsetzung von Disease Awareness Kampagnen • Konzeption Marketingstrategie / Marktforschung
Hämophilie Rx	Takeda Pharma GmbH, Berlin Umsatz: 30,0 Mrd. USD Mitarbeiter: 50.000 Interim: 2020	<ul style="list-style-type: none"> • Consultant Product Management Hämophilie • Produkte: Advate, Adynovi • Planung und Vorbereitung des digitalen GTH-Kongresses 2021 • Planung und Vorbereitung von Commercial Adboards • Konzeption Marketingstrategie / Marktforschung
Dental OTX / OTC / FMCG / Rx	CP Gaba GmbH, Hamburg Umsatz: 15,5 Mrd. USD Mitarbeiter: 36.000 Interim: 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Leiter Vertrieb Dental • Produkte: Elmex, Meridol, Aronal, Colgate • Konzeption Vertriebsstrategie • Sales Force Excellence - Coaching und Entwicklung des Außendienst • Führen des Dental AD Deutschland (45)
NEM OTC / OTX / Rx	Wörwag Pharma GmbH, Böblingen Umsatz: 220 Mio. € Mitarbeiter: 900 Interim: 2019	<ul style="list-style-type: none"> • Global Launch Manager • Produkte: Zinkorot, Thiogamma, Milgamma, B12 Ankermann, Magnarot • Steuerung von nationalen und internationalen Launches • Prozessoptimierung Launchmanagement • Feasibilitycheck der Marketing- und Vertriebsstrategie/Business Cases
FMCG / OTC Drogeriemarkt/LEH Kaufhaus/Apotheke	Flawa Consumer GmbH, Flawil, Schweiz Umsatz: 50 Mio. € Mitarbeiter: 150 Interim: 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Business Development Manager Europe • Produkte: Febreze Frischesohlen; Gesicht- und Körperpflege, dek. Kosmetik • Vertriebsaufbau D, UK, F, NL, Italien und Spanien • Konzeption Strategie Marketing (digitale Kampagne) und Vertrieb • Key Account Management • Screening, Verhandlung und Steuerung von Distributeuren
Immunologie Rheumatologie Biopharma / Rx	UCB Pharma GmbH, Monheim Umsatz: 4,2 Mrd. € Mitarbeiter: 7.700 Interim: 2017	<ul style="list-style-type: none"> • Senior Brand Manager Immunologie/Rheumatologie • Produkt: Cimzia • Konzeption der Marketingstrategie für eine Indikationserweiterung • Neupositionierung und Ausweitung der Zielgruppe/Vertriebskanäle • Konzeption und Umsetzung von PR- und Multi-Channel-Aktivitäten
Adipositas/Diabetes Rx	Novo Nordisk Pharma GmbH, Mainz Umsatz: 14,5 Mrd. € Mitarbeiter: 42.000 Interim: 2016-2017	<ul style="list-style-type: none"> • Senior Brand Manager Adipositas/Diabetes • Produkte: Saxenda, Victoza • Planung und Umsetzung von Postlaunchaktivitäten • Konzeption und Implementieren eines Patientenserviceprogramms • Erstellung eFolder und Abgabematerialien, Webrelaunch
Gastroenterologie Rx	Pharm-Allergan GmbH, Frankfurt Umsatz: 13,1 Mrd. \$ Mitarbeiter: 21.600 Interim: 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Consultant Product Management und Sales Gastroenterologie • Produkte: Pylera, Eziclen, Eluxadoline • Planung und Vorbereitung eines Productlaunchs • Erarbeitung und Implementieren Strategie New Business GP • Kalkulation Case Study und Integration eines Leasing AD
Pneumologie Rx	Chiesi GmbH, Hamburg Umsatz: 1,4 Mrd. € Mitarbeiter: 4.100 Interim: 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Senior Brand & Customer Manager Pneumologie • Produkt: Foster • Planung und Vorbereitung eines Productlaunchs / Lineextension Foster • Schulung Außendienst
Immunologie Rheumatologie Biopharma / Rx	UCB Pharma GmbH, Monheim Umsatz: 3,4 Mrd. € Mitarbeiter: 8.500 Interim: 2014-2015	<ul style="list-style-type: none"> • Senior Product Manager Immunologie/Rheumatologie • Produkt: Cimzia • Strategie Rheumatologie/Cimzia • Erstellung Broschüren, Salesfolder und eFolder • Schulung AD und Koordination von Workshops
Immunologie Intensivmedizin Hämophilie Rx	Biotest AG, Dreieich Umsatz: 580 Mio. € Mitarbeiter: 2.300 Interim: 2013-2014	<ul style="list-style-type: none"> • Senior Product Manager Immunologie, Intensivmedizin, Hämophilie – Corporate Marketing • Produkte: Intratect, Varitect, Fovepta, Albiomin, Haemoctin, Haemonine • Strategie/Repositionierung Albiomin und Varitect • Planung Launch Fovepta
Woundcare Diabetes Rx / Medical	aktivmed GmbH+diabetikerbedarf GmbH, Rheine Umsatz: 35 Mio. € Mitarbeiter: 200 Projekt: 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Leiter Marketing und Vertrieb • Produkte: aktivmed Woundcare, GlucoCheck • Launch des Wundsortiments: Strategie, Pricing, Erstellung von Broschüren, Online-Auftritt, Coaching Aussendienst und Call-Center (Inbound+Outbound) • New Business Versandapotheken und Pflegeserviceorganisationen

Kurzprofil

Dental OTC / OTX Apotheke	Curaden GmbH, Stutensee Umsatz: 25 Mio. € Mitarbeiter: 150 Projekt: 2009-2013	<ul style="list-style-type: none"> • Leiter Marketing und Vertrieb Deutschland und Österreich • Produkte: Curaprox, edel+white, Swiss Smile, Vital+, air lift • Aufbau eines Apothekenaussendienst: Strategie Marketing+Vertrieb, Pricing, Erstellung von Broschüren, Strategie POS und After-Sales, Schulungskonzept für Apotheken, Online-Auftritt, Coaching Aussendienst, Produktlaunches • New Business Apotheken, Versandapotheken, Versandhandel, Parfümerien, Drogeriemärkte, Shopping-TV • Führen der AD-Teams Deutschland und Österreich (20)
Gynäkologie Rx	Wyeth/Pfizer Pharma GmbH, Münster Umsatz: 23 Mrd. \$ Mitarbeiter: 50.000 Interim: 2009	<ul style="list-style-type: none"> • Product Manager Gynäkologie • Produkte: Leios, Femigoa (orale Kontrazeptiva) • Konzeption und Erstellung neuer Besprechungsunterlagen Leios und Femigoa • Schulung des Aussendienst
Woundcare Rx / Medical	Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin Umsatz: 28 Mrd. € Mitarbeiter: 100.000 Beratung: 2009	<ul style="list-style-type: none"> • Consultant: Marktanalyse Woundcare • Produkte: Woundcare • Konzeption Sortiments- und Vertriebsstrategie Woundcare
ZNS / Alzheimer Dermatologie Ästhetik Rx Consumer / OTC	Merz Pharmaceuticals GmbH, Frankfurt Umsatz: 700 Mio. € Mitarbeiter: 2.300 Interim: 2008	<ul style="list-style-type: none"> • Area Manager Osteuropa • Produkte: Axura, Hepa-Merz, PK-Merz, Xeomin/Bocouture, Belotero, tetesept • Steuerung von Tochtergesellschaften und Distributeuren • Due Diligence für ein Lizenzprodukt • Konzeption Strategie Russland mit McKinsey
Versandapotheke Rx /OTC	Zur Rose Pharma GmbH, Halle (Saale) Umsatz: 300 Mio. € Mitarbeiter: 500 Interim: 2007	<ul style="list-style-type: none"> • Leiter Marketing und Vertrieb • Produkte: Rx/OTC Versandkatalog und Online • Relaunch Versandkatalog und Website • Konzeption und Implementierung von Special Interest Angeboten • Konzeption Strategie Online, Print, TV, Beilagen, Mailings, Kooperationen • Führen des Marketing-Teams (5)
Woundcare Medical	Sorbion AG, Gelsenkirchen Umsatz: 5 Mio. € Mitarbeiter: 80 Interim: 2006	<ul style="list-style-type: none"> • Leiter Marketing und Vertrieb • Produkte: Sorbion sachet, Sorbion sana • Konzeption eines Produktlaunches • New Business: Screening und Verhandlung mit potentiellen Distributeuren • Schulung und Coaching des Aussendienst
Consumer Medical Discount/LEH Drogeriemarkt Marke + Private Label	Paul Hartmann AG/CMC GmbH, Heidenheim Umsatz: 1,3 Mrd. € Mitarbeiter: 9.700 Fest: 2004-2006	<ul style="list-style-type: none"> • Prokurist, Leiter Marketing und Vertrieb international + national • Produkte: Erste Hilfe, Inkontinenz, Damenhygiene, Watte, Consumer Medical • Konzeption + Implementierung Premium Private Label Strategie: +Umsatz/Profit • Steuerung/Führen von Team (25), Tochtergesellschaften und Distributeuren • Launches Marke und Private Label • Key Account Management Top-Kunden Discount und Drogeriemarkt
Kosmetik / FMCG Drogeriemarkt Warenhaus/LEH	Hasbro Deutschland GmbH, Dietzenbach / Grosvenor of London plc, London Umsatz: 500 Mio. € Mitarbeiter: 200 Fest: 2003	<ul style="list-style-type: none"> • Business Development Manager DACH + Osteuropa • Produkte: Grosvenor of London / Kinderdrogerieartikel, Lizenzprodukte • Vertriebsaufbau DACH + Osteuropa • Konzeption Strategie Marketing und Vertrieb • Key Account Management • Screening und Verhandlung mit potentiellen Distributeuren
Kosmetik / FMCG Warenhaus/LEH	Wella AG, Darmstadt Umsatz: 3 Mrd. € Mitarbeiter: 15.000 Fest: 2000-2003	<ul style="list-style-type: none"> • Nationaler Key Account Manager • Produkte: Haarpflege, Styling, Körperpflege, Colorationen • Verantwortung: Metro, Kaufhof, Karstadt, Kaufhalle, Kaufring, Woolworth • Key Account Management und Führen des Key Account Teams (4)
Kosmetik / FMCG Drogeriemarkt	L'Oréal Paris GmbH, Düsseldorf Umsatz: 15 Mrd. DM Mitarbeiter: 50.000 Fest: 1997-2000	<ul style="list-style-type: none"> • Nationaler Key Account Manager • Produkte: Haarpflege, Styling, Colorationen, Dekorative Kosmetik, Düfte • Verantwortung: Müller, Drospa, Budnikowsky, Ihr Platz • Key Account Management • POS-Marketing / Category Management
Marktforschung	Infratest Burke GmbH, Frankfurt Umsatz: 450 Mio. DM Fest: 1995-1996	<ul style="list-style-type: none"> • Studienleiterassistent • Produkte: Automobilforschung • Einrichtung der Studie vor Ort: Car Clinic • Rekrutierung, Erstellen der Fragebögen und Berichtsbände