

Kurzprofil



Jürgen Sasse

Dr. rer. nat.

Erfurter Straße 8

50126 Bergheim

Fon: +49 2271 488 48 68

E-Mail: juergen.sasse@dynamicx-strategy.com

Web: www.dynamicx-strategy.com



Marketing & Vertrieb Pharma, Retail und Hospital / Change Management / P&L Verantwortung / Führung / Management Team / Projektmanagement

Angebot

- Interimmanagement (Teil- und Vollzeitmandate)
- Marketing
- Vertrieb Retail & Hospital
- Change Management
- Führung

Branchen/Produktkategorien

- RX/Biopharma/Biotech
- Medizinprodukte
- CSO (Contract Service Agenturen)
- Healthcare-Agenturen

Ausbildung

- Dissertation an der Rheinisch Westfälischen Technischen Hochschule RWTH Aachen
Abschluss: Dr.rer.nat.
- Studium der Biologie an der Universität zu Köln
Abschluss: Diplom

Weiterbildungen/Zertifikate

- Kontinuierliche Weiterbildungen zu Führungs-, arbeitsrechtlichen- und betriebswirtschaftlichen-Themen

Kurzprofil



Projekte (Auswahl)

Branche/ Indikation	Unternehmen	Projekt
Pharma/RX Neurologie	Otsuka Pharma GmbH	Interimmandat Business Unit Head: <ul style="list-style-type: none"> • Re-Positionierung eines atypischen Neuroleptikums • Koordination der Co-Promotion mit Lundbeck • Re-Strukturierung des ZNS Außendienstes • Potentialentwicklung der First Line Manager
Pharma/RX Gastroenterologie	Tillotts Pharma GmbH	Interimmandat Marketing Leitung: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau der Markenpositionierung • Onboarding und Ausbildung eines Junior-Produkt Managers
Pharma/RX Gastroenterologie	Tillotts Pharma GmbH	Coachingmandat: <ul style="list-style-type: none"> • Potentialanalyse und Coaching eines Vertriebsteams
CSO	pharmxpert GmbH	Consultingmandat Geschäftsführer: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau einer Contract Service Organisation für externe Investoren • Beantragung ANÜ-Überlassung Bundesagentur für Arbeit (BAG) • Akquirierung erster Freelancer-Projekt Pharma RX/OTC
Pharma/RX/BTM Cannabis	Canopy Growth Germany GmbH	Interimmandat Sales Management <ul style="list-style-type: none"> • Disziplinarische Führung des Sales Teams • Erarbeitung relevanter KPI's • Erarbeitung der Vertriebsstruktur mit dem European Headquarter
Pharma/RX Diabetes	Lilly Deutschland GmbH	Vertriebs-/Projektmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Führung einer CSO-Linie • Definition und Abstimmung der KPI's • Regelkommunikation • Performancemanagement
Pharma/RX Nephrologie/Kardiologie/ Gastroenterologie/Onkologie	Vifor Pharma Deutschland GmbH	Interimmandat Business Unit Head: <ul style="list-style-type: none"> • Re-Strukturierung des Cardio-Renalen Portfolios • Projektteam zur Strukturoptimierung dreier Vertriebslinien (Retail, Nephrologie & Hospital) • Potentialanalyse der Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter • Business Development im Rahmen von LOE
Pharma/RX Dermatologie/Fertilität	Vifor Pharma Schweiz	Consultingmandat: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes im privatärztlichen Bereich • Coaching eines Vertriebsteams von 5 Mitarbeiter/Innen • Verhandlungen zum Aufbau eines „Dedicated Sales Teams“

