**Zur Person**

Alexander Munz

Hölzerner Str. 10

74246 Eberstadt

0162/9410507

alexander\_munz@gmx.de

**Bewerbungshomepage: alexander-munz.com**

geboren am 02.07.1969 in Heilbronn

ledig, ortsgebunden

**Kurzprofil**

* *Diplom-Biologe, Gesundheitsökonom (EBS), geprüfter Key Account Manager (IHK)*
* Ich nutze **Künstliche Intelligenz und Online-Medien** (Omni-Channel)für den Außendienst
* Seit 2000 im Pharmaaußendienst **(**Klinik und Niedergelassene)
* **Weiterbildungen:** Gesundheitsökonomie an der EBS (Zeitraum 1 Jahr nebenberuflich), Projektmanagement IHK (2 Wochen), Key Account Management IHK (1 Jahr)
* Erfahrung in unterschiedlichen Verkaufsstrategien
* Sehr gute Zeugnisse
* Hobbys: Schmuckgestaltung, Bogenschießen, 3D-Druck und Nordic Walking

**Projektarbeiten:**

* Behandlungspfad „Akute Herzinsuffizienz“ in Zusammenarbeit mit Dr. Tilman Schmidt (LOA). Zur Implementierung in die SOPs der SLK Klinik Heilbronn.
* Behandlungspfade: Moderne Strategie für das Key Account Management forschender Arzneimittelhersteller am Beispiel von Klinikverbünden“
* Entwicklung und Steuerung von Ärztenetzen

Stand Februar 2025

**Berufliche Tätigkeit**

10/2024 – 04/2025 Key Account Management - Michael Page (Biotest AG)

* Projekt befristet auf 6 Monaten – Intensivstationen, Chefärzte, Apotheker/Einkauf
* Marketingprojekt - Immunologie – Sepsis – Pentaglobin
* **Key Opion Leader Prof. Krüger (Konstanz) als Verordner gewonnen**
* **Klinikverbund Südwest (Sindelfingen…) als Verordner gewonnen…**

Persönliche Zielsetzung: Prüfen, ob ich wieder fit bin für eine feste Stelle – Definitiv Ja

09/2021- 06/2024 Krankmeldung + Reha

9/2021 Schwere Erkrankung

7/2021- 11/2021 Facharzt-/Klinikaußendienst Urologie/Onkologie – Apogepha GmbH

* + - * + **Nr.1** in ganz Deutschland
        + Profact Depo (Prostatakrebs), Prosturol, Urocin (Mitomycin, oberflächliches Harnblasenkarzinom), Votrient (Panzopanib, Nierenzellkarzinom)
        + Frankfurt und Umgebung

3/2020 – 2/2021 Facharzt-/Klinikaußendienst Kardiologie – Bayer Vital

* *Letzte Positionl:* Klinik-/Facharztaußendienst - Gefäßlinie
* *Zielgruppe:* Kliniken und ausgesuchte niedergelassene Ärzte
* *Gebiet:* Wertheim – Schwäbisch Hall – Göppingen
* **Bestes Pferd im Stall** während der Coronazeit
* Baden-Württemberg mit dem **besten Umsatz** (Thrombose: TVT, LE,VTE)

3/2020 Übernahme für Klinikaußendienst

9/2018 – 2/2020 Allgemeinarztaußendienst Kardiologie – Bayer Vital

* *Über:* Ashfield
* *Zielgruppe:* Allgemeinärzte, Internisten, Kardiologen
* *Gebiet:* Neustadt/Aisch – Feuchtwangen – Neuenstadt - Tauberbischofsheim
* *Produkte:* Xarelto
* **Indexsteigerung** um **6 Punkte** innerhalb eines Jahres

8/2018 Wechsel in das Projekt Bayer über Ashfield

7/2016 - 7/2018 Spezialaußendienst Onkologie/Neurologie – TAD

* *Über:* Expert Pharma (Insolvenz) und Selldirekt/Ashfield
* *Zielgruppe:* Neurologen/Psychiater, Onkologen, Rheumatologen, Kliniken, Ärztenetze und MVZs
* *Gebiet:* Mannheim – Karlsruhe – Heidenheim – Ansbach
* *Produkte:* **Onkologisch: Imanivec (Myeloische Leukämie),** HIV, rheumatologische, neurologische und psychiatrische Generika

7/2011 - 6/2016 Pflege der Eltern und Weiterbildung

* Behandlungspfad „Akute Herzinsuffizienz“ an den SLK-Kliniken
* ambulantes und klinisches Prozessmanagement
* Weiterbildung zum Key Account Manager IHK

7/2011 eigene Kündigung - Pflege der Eltern

5/2005 - 6/2011 Fach- und Allgemeinarztaußendienst– Boehringer Ingelheim

* *Über:* Quintiles
* *Zielgruppe:* Neurologen, API
* *Gebiet:* verschiedene Gebiete in Baden-Württemberg
* *Produkte:* Sifrol, Spiriva, Berodual, Micardis, Aggrenox
* *Besonderheit:* Durchführung von Lungenfunktionsschulungen für Praxispersonal
* **Bester Sifrol-Umsatz** in Baden-Württemberg
* **Übertreffen** aller Umsatzziele während der gesamten Anstellung

**Besondere Leistungen und Ergebnisse:**

* **2 Wochen Sonderurlaub für herausragende Leistungen**
* Angebot eines Direktvertrages
* **Nr. 1** der BRD mit **122% Zielerreichung** beim Projekt Respimat

11/2004 Betriebsbedingte Kündigung – starke Umsatzeinbußen durch die Gesundheitsreformen

9/2003 - 11/2004 Key Account Managment - Cytochemia AG

* *Zielgruppe:* Fertilitätszentren, Gynäkologen und Urologen in Klinik und Praxis, Klinikapotheker
* *Gebiet:* Baden und Württemberg Mitte
* *Produkte:* Cystistat/Urologie – Blasenentzündung (interstitielle Cystitis), Immucyst/Urologie – BCG-Therapie für das oberflächliche Harnblasenkarzinom, Leukonorm/Gynakologie – Immuntherapie für habituellen Abort und die Steigerung der Fertilitätsrate, sowie HPV und Candidabefall

**Besondere Leistungen und Ergebnisse:**

* Steigerung des Gesamtumsatzes um **ca. 35%** - **beste Performance BRD**

8/2003 Chance – neue Herausforderung im Key Account Management

10/2001 - 8/2003 Allgemeinarztaußendienst – Glaxo Smith Kline & Takeda

* *Über:* Pharmexx
* Projektwechsel – Umzug zur Partnerin
* *Zielgruppe:* Allgemeinmediziner, Pneumologen
* *Gebiet:* Pfalz Süd, Hessen Nord
* *Produkte*: Blopress, Agopton, Actos, Avandia, Viani, Zyban

**Besondere Leistungen und Ergebnisse:**

* Direktangebot von GSK
* Viani - bestes Umsatzwachstum BRD um **12 Indexpunkte**

**Studium**

10/1993 - 10/2000 Diplom-Biologie

* Note 2,2 – Universität Karlsruhe
* *Hauptfächer:* Zoologie und Mikrobiologie
* *Nebenfächer:* Biochemie und Chemie
* *Diplomarbeit:* *„Expression der humane Cytomegalovirus-Glykoproteine gH und gB in Neuroblastomzellen am Virologischen Institut der Uniklinik Frankfurt“*

10/1993 Wechsel auf Biologie

10/1989 - 10/1993 Verfahrenstechnik

* Verfahrenstechnik – Universität Karlsruhe
* Zielsetzung: Biotechnologie

**Berufliche Weiterbildung**

11/2015 - 11/2016 Betriebswirtschaftliche Weiterbildung (IHK)

6/2014 - 6/2015 geprüfter Key Account Manager (IHK)

* Note 1,2 – Institut für Lernsysteme, Hamburg
* *Schwerpunkte:* Kundenorientierung, Kundenanforderung und Kundenkommunikation, Buying-Center, Strategie und Ressourcen, Kundenentwicklungsplan, Umsetzung mit dem Key Account und Controlling

11/2014 Profiles Sales Assessment

* Persönlichkeitstest für Verkäufer

6/2009 - 4/2010 Gesundheitsökonom (EBS) - berufsbegleitend

* Note 1,8 – European Business School, Oestrich-Winkel
* *Schwerpunkte:* Grundlagen BWL, Gesundheitspolitik, Versicherungssysteme, Krankenhausmanagement, Versorgungssysteme, Managed Care

3/2013 - 4/2013 Projektmanagement

* Zertifikatslehrgang – IHK Heilbronn
* *Schwerpunkte:* Grundlagen Projektmanagement, Steuerung und Verfolgung, Arbeitstechniken, Qualitätsmanagement, Methoden moderner Projektarbeit

5/2010 - 5/2011 SMH – Studienzentrum, Karlsruhe-Heilbronn

* Privates Englischtraining

11/2005, 9/2004 Training Verkaufskommunikation, Villingen-Schwenningen und Freiburg

* Verkaufstraining für Fortgeschrittene bei Dipl. Psych. E. Lamprecht (Boehringer Ingelheim)
* Verkaufstraining I und II bei L. Seel (Cytochemia

Fremdsprachen

Englisch – aktuell Level A2-B1