

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, Fitness...

Projektarbeiten:

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

Berufliche Tätigkeit

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

- Projekt befristet auf 6 Monaten – Intensivstationen, Chefärzte, Apotheker/Einkauf
- Immunologie – Sepsis – Pentaglobin
- Zielsetzung: Fitnesstest für langfristige Anstellung

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), Prosturool, Urocin (Mitomycin, oberflächliches Harnblasenkarzinom), Votrient (Panzopanib, Nierenzellkarzinom)
- Frankfurt und Umgebung

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

- Letzte Position: Klinik-/Facharzttaußendienst - 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 Allgemeinarzttaußendienst– 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 Respiamat

11/2004 Betriebsbedingte Kündigung – starke Umsatzeinbußen durch die Gesundheitsreformen

9/2003 - 11/2004 Spezialaußendienst Immunologie – 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 Spezialaußendienst

10/2001 - 8/2003 Allgemeinarzttaußendienst – 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**

Bis 8/2001

Jobsuche - Kellner

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)

Sonstige Tätigkeiten

Während der Studienzeit

- Laborant - GLE Medicon GmbH&Co.KG Laboranalytik
- ehrenamtliche Tätigkeit im Studentenzentrum Z10
- Verkäufer Herrenbekleidung – Boutique Heidi Karlsruhe und Kaufhaus Breuninger Karlsruhe

Sonstiges

- Pflege der Eltern
- Europareise

Allgemeines

Fremdsprachen

Englisch – aktuell Level A2-B1

PC/Online-Kenntnisse

CRM (Siebel, v-Tiger, Salesforce, Veeva), Office (Word, Excel, Powerpoint), Zoom, Teams, Online-Veranstaltungen

Hobbys

Schmuckdesign, Bogenschießen, Nordik Walking (mit Gewichten), Lesen (Sci-Fi, Fantasy)