

# Zur Person

---

Alexander Munz  
Hölzerner Str. 10  
74246 Eberstadt

0162/9410507

[alexander\\_munz@gmx.de](mailto: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)*
- Seit 2021 nutze ich **Künstliche Intelligenz und Online-Medien** 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...

### **Projektarbeit KAM:**

**Gestaltung eines Behandlungspfades** im Rahmen des Key Account Managers an den SLK-Kliniken Heilbronn. Bereich Kardiologie/Herzmedizin, Indikation Akute Herzinsuffizienz, in Zusammenarbeit mit Dr. Tilman Schmidt. Zur Implementierung in die SOPs der Klinik.

## Berufliche Tätigkeit

10/2024 – 04/2025 Klinikaußendienst - Biotest AG

- Projekt befristet auf 6 Monaten

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 Allgemeinarzttaußendienst 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
- **Beste 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      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**

Bis 8/2001      Jobsuche (Projekt bei Personalberatung befristet auf 3 Monate)

### 2/2001 - 5/2001      Internetanalysen – Personalberatung Dr. Koch & Scheuer, Frankfurt

- Bewertung von Jobportalen pharmazeutischer Unternehmen und Internetbörsen auf die Fähigkeit geeignete Bewerber für das Unternehmen zu interessieren
- Recherche der Kriterien und auswerten der Ergebnisse
- Konzeption des Projekts – Teilnahme an Meetings

## 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      geprüfter Betriebswirt (IHK) ohne Prüfung

### 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
- *Projektarbeit:* „*Behandlungspfade: Moderne Strategie für das Key Account Management forschender Arzneimittelhersteller am Beispiel von Klinikverbänden*“

### 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
- Projektarbeit: „Entwicklung und Steuerung von Ärztenetzen“

3/2013 - 4/2013      Projektmanagement

- 1 Monatiger 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 Heidl Karlsruhe und Kaufhaus Breuninger Karlsruhe

Sonstiges

- Pflege der Eltern
- Europareise

## Allgemeines

## Fremdsprachen

Englisch – aktuell Level A2-B1

## PC-Kenntnisse

CRM (Siebel, v-Tiger), Office 2010 (Word, Excel, Powerpoint), Scribus, Gimp, HTML

## Hobbys

Schmuckdesign, Bogenschießen, Bier brauen, Kochen, PC, Lesen (Sci-Fi, Fantasy), Reisen, Kino, viel Sport

August 2024