

**Privat:**

Mittelgibel 1, 6318 Walchwil  
Tel. +41 79 434 36 43  
luciasutter@bluewin.ch

**Geschäft:**

Seeblick 1, 6330 Cham  
+41 79 664 13 48  
lucia.sutter@convalis.ch  
www.adconvalis.ch

Geb.: 13.10.1966



**Convalis AG, Cham, Schweiz (www.adconvalis.ch)**  
**Geschäftsführerin, Miteigentümerin & Mitgründerin**

**Feb 15 - heute**

- **Individualpsychologische Beratung von Einzelpersonen und Paaren in der Weiterentwicklung oder im Krisenmanagement**
- **Coaching von Einzelpersonen in der persönlichen Weiterentwicklung und Führung**
- **Coaching von Teams im Teambuilding und der Weiterentwicklung sowie im Konfliktmanagement**  
- Teambuilding Workshops in verschiedenen Unternehmen

- **Life Science Industrie:**

**Projekte im Marketing, Product Management, Verkaufsleitung & Training/Coaching**

- **Sanofi Genzyme, Baar:** Product Management Onkologie/Immunologie

Nov 15 – Dez 16

- **Otsuka Pharma, Glattbrugg:**

Product Management Nephrologie (Jinarc<sup>®</sup>) Schweiz und Österreich,  
Samsca<sup>®</sup> (Hyponatriämie) nur Österreich  
Product Management Schizophrenie

Mrz 17 – Sep 17

Oct 17 – Mrz 18

- **Takeda Pharma AG, Glattpark-Opfikon:**

Product Management Hämatologie  
Product Management Rare Metabolic Diseases  
Product Management Established Brands  
Product Management Rare Metabolic Diseases

Mrz 18 – Nov 18

Dec 18 – Oct 19

Nov 19 – Sep 20

Oct 20 – Feb 21

- **Grünenthal Pharma AG, Horgen/Mitlödi**

Brand Lead

Apr 21 – Dec 22

- **Projekte im Human Resource Management (Rekrutierung, Coaching)**

- Unterstützung des HR verschiedener Unternehmen (Verein kooperative Speicherbibliothek Schweiz, Büron – HAWA Sliding Solutions, Mettmenstetten – SCQM, Zürich) bei der Rekrutierung neuer Mitarbeitenden

- Coaching von Kadermitarbeitenden in der Führung

**Führung, Coaching und Entwicklung von 7 Aussendienstmitarbeitenden im Spezialisten Bereich**  
**Verantwortlich für den Umsatz (2014: 120 Mio. CHF) und die Implementierung der Strategie**  
**Dem Business Unit Director unterstellt**  
**Stellvertretung für den Business Unit Director vom April – Juli 12 mit hervorragenden Resultaten**  
**Projektleitung für die Einführung des neuen CRM (Customer Relation Management System) in der Schweiz**  
**und Unterstützung des europaweiten Teams in der Entwicklung der Trainingsmaterialien.**

- Remicade: Zweistelliges Wachstum über Jahre und meistverkauftes Medikament (Umsatz) in der Schweiz, Top ranking im internationalen Vergleich
- Simponi: Bester internationaler Launch – nach 3 Jahren europaweit Nummer 1 bei den Marktanteilen und an 4. Stelle im Umsatz.
- Erfolgreiche Planung und Umsetzung einer Umstrukturierung (keine Kündigungen) zur Maximierung des Launchs und Erhöhung der Wettbewerbsbereitschaft.
- STEM (Assessment der Abteilung): Bestes Resultat über alle 200 untersuchten Unternehmen betreffend Abgleichung über alle Funktionen und Ausführung der Strategien.
- Erfolgreiche Entwicklung und Umsetzung (Co-Leitung eines abteilungsübergreifenden Projektteams) des neuen Instruments zum Coaching und zur Weiterentwicklung der verschiedenen Kompetenzen des Aussendienstes.
- Einführung des Dashboards für den Aussendienst zur Erhöhung der Verkaufseffektivität
- Initiierung der regelmässigen europaweiten (MER II) Verkaufsleiter Telefonkonferenz mit Ziel des Erfahrungs- und Ideenaustausches.
- Optimierung des Targetings und Entwicklung/Einführung der Schlüssel-Leistungsindikatoren, um den Erfolg des Launchs und die Effektivität des Aussendienstes zu maximieren.
- Entwicklung und Einführung des Schlüsselkunden-Management-Prozesses, um die Betreuung der Schlüsselkunden zu optimieren.
- Auszeichnung als “Top Sales Manager der Schweiz” im Jahr 2009 mit dem European President’s Award
- Kontinuierliche Erreichung des Rangs „Leistungsvorgaben übertroffen“ in der jährlichen Leistungsbeurteilung von 2008 – 2013 – nur 10 – 20% der Mitarbeiter erreichen diesen Rang
- Entwicklung, Planung, Risiko-Assessment und Kommunikation der Einführung des CRMs (Customer Relation Management – System und Change-Management), das jedoch nach dem Anwendertest mangels ausreichender Datenqualität zurückgestellt werden musste. Dank der optimalen Kommunikation stiess dieser Entscheid auf hohe Akzeptanz aller Mitarbeitenden

**Management und weitere Entwicklung von Remicade in RA, AS und PsA (Rheumatologie 52% der total Remicade Umsätze). Entwicklung und Umsetzung von Produktstrategien, Plänen, Projekten mit Opinion Leadern, Promotionsmaterialien und Verkaufsinstrumenten sowie Marktforschung. Verkaufsplanung und Management des Verkaufsbudgets und der Verkaufsziele.**

**Führung von einem Projekt Manager für das Infusionsmanagement.**

**Dem Business Unit Director unterstellt.**

**Ad Interim Führung des Marketings (2 Product Manager, 2 Assistentinnen) vom Juli 07 – Februar 08 und dem General Manager unterstellt.**

- Zweistelliges Wachstum und regelmässiges Übertreffen der Zielvorgaben
- Verwaltung des Promotionsbudgets im vorgegebenen Rahmen
- Launch von 2 neuen Indikationen: Psoriatische Arthritis und frühe Rheumatoide Arthritis mit Organisation eines Launch-Events im Ausland
- Erhöhung und Sicherstellung der Infusionskapazität in den Spitälern
- Planung und Durchführung der Key Opinion Leader Advisory Boards mit Erarbeitung von Publikationen in Fachzeitschriften
- Planung, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen im In- und Ausland

- Aufbau von tragfähigen und vertrauensvollen Beziehungen zu den Key Opinion Leadern, die in einer intensiven Zusammenarbeit und hoher Kundenbindung resultierten
- Koordination der Zusammenarbeit aller Partner, um die Arbeit des "SCQM" (Rheuma-Register) zu erhöhen
- Erreichung des Rangs „Leistungsvorgaben übertroffen“ in der jährlichen Leistungsbeurteilung von 2006 – 2007 (nur 10 – 20% der Mitarbeiter erreichen diesen Rang)
- Ernennung zum Senior Product Manager im September 07

**Janssen-Cilag AG, Baar, Schweiz**  
**Product Manager Durogesic**

**Aug 99 – April 04**

**Management des Marketings für ein Schmerzpflaster (Opioid) mit einem jährlichen Umsatz von 20 Millionen CHF in der Onkologie und im Bereich „Nicht-Krebs-Schmerzen“. Entwicklung und Umsetzung von Produktstrategien, Plänen, Projekten mit Opinion Leadern, Promotionsmaterialien und Verkaufsinstrumenten sowie Marktforschung. Verkaufsplanung und Management des Verkaufsbudgets und der Verkaufsziele.**

**Führungsverantwortung für 2 Aussendienstmitarbeiter und einen Lehrling im kaufmännischen Bereich. Dem Business Unit Manager unterstellt.**

- Zweistelliges Wachstum und Erhalt der Markführerschaft in einem hoch kompetitiven Markt.
- Erfolgreiche Entwicklung und Umsetzung einer nationalen Patienten-/Publikumskampagne zur Aufklärung über chronische Schmerzen inklusive erfolgreicher Verhandlungen mit der FMH, Krebsliga, BAG, Apothekervereinigung etc. um diese als Patronat zu gewinnen
- Entwicklung und Einführung - in Zusammenarbeit mit Schmerzspezialisten - eines schweizweit anerkannten, modularen Fortbildungsprogramms für Ärzte (PainAcademy)
- Gründung eines Advisory Boards und Planung/Durchführung der „Winter School“ (Ausbildung von Studenten in der Schmerzbehandlung)
- Initiierung und Mitarbeit bei der Gründung einer Patientenorganisation für chronische Schmerzen

**Janssen-Cilag AG, Baar, Schweiz**  
**Product Manager Gastroenterologie und Dermatologie**

**Aug 96 – Juli 99**

**Dr. med. S. Rem, Luzern, Schweiz**  
**Medizinische Assistentin in einer Allgemeinpraxis**

**März 95 – Juli 96**

**Janssen-Cilag AG, Baar, Schweiz**  
**Aussendienstmitarbeiterin für Gastroenterologie, Dermatologie und Gynäkologie**

**März 92 – Feb 95**

**Intensivstation Spital Sursee, Schweiz**  
**Intensiv-Pflegefachfrau**

**Mai 89 – Feb 92**

## AUSBILDUNGEN/WEITERBILDUNGEN

---

- ◆ Synchronizing® Dr. Markus Jensch, Köln 2013  
**Ausbildung im Coaching von Einzelpersonen, Paaren und Teams, Konfliktmanagement**
- ◆ Akademie für Individualpsychologie, Glattbrugg, Schweiz 2009 – 2012  
**Beraterin für Individualpsychologie (Alfred Adler)**
- ◆ Swiss Health Quality Association 2009  
**Zertifizierte Pharmaberaterin SHQA**  
(Teilnahme am Pilot von Essex Chemie AG)
- ◆ Institut für Weiterbildung (IWB), Luzern, Schweiz 2006 – 2007  
**Eidg. Dipl. Marketingleiterin (Master, Marketing Director Level 7)**  
Schweizerisches und Internationales Diplom in Marketing-Management
- ◆ GET Marketing und Kaderschule Zug, Schweiz 1998 – 1999  
**Eidg. Fähigkeitsausweis Marketingplaner**
- ◆ Intensivpflege-Ausbildung, St. Gallen, Schweiz 1991  
**Zusatzausbildung in Intensivpflege**
- ◆ Krankenschwesternschule Baldegg, Sursee, Schweiz 1985 – 1989  
**Eidg. Dipl. Krankenschwester (Pflegefachfrau)**
- ◆ Verschiedene Weiterbildungen in Verkauf, Verhandlung, Marketing, Coaching, Führung, MS-Office etc. in-house 1993 - 2014

## SPRACHEN

---

- ◆ Deutsch: Muttersprache
- ◆ Französisch: Fliessend mündlich und schriftlich - Verhandlungssicher
- ◆ Englisch: Fliessend mündlich und schriftlich - Verhandlungssicher
- ◆ Italienisch: Konversation

## HOBBIES & INTERESSEN / TÄTIGKEITEN

---

- Ski fahren, Krafttraining, Lesen, Tauchen
- Kontinuierliche Weiterbildung in Marketingmanagement, Psychologie und Coaching
- Past Präsidentin des Lions Club Zentralschweiz, aktives Mitglied
- Beauftragte Ressort Fortbildung und Kongresse an der Akademie für Individualpsychologie in Kloten
- Expertin eidg. mündl. Prüfungen für technische Kaufleute FH im Fach Präsentationstechnik / Critical Incidents