

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[®]) Schweiz und Österreich,
Samsca[®] (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