

Kurzprofil

Isolde Katharina Fischer
Diplom-Betriebswirtin
Liane-Synek-Straße 48 A
65197 Wiesbaden
+49 176 38393596
isolde.fischer@email.de



Marketing, Trade Marketing und Sales-Expertin für Pharma, OTC und die medizinische Ästhetik – Interim sowie Projektmanagement – von der Konzeption bis zur Umsetzung

Angebot

- Produkt Launches und Re-Launches, Business Development
- Support bei RX-OTC Switches
- Unterstützung im Portfolio-Management, Brand Stretch und Aufbau einer Brand Identity
- Erstellung von Business- und Marketing-Plänen inkl. KPI Erarbeitung
- Planung und Begleitung von Marktforschungsprojekten
- 360 Grad Kommunikationsentwicklung inkl. Digital und PR (Ärzte, Apotheker, Patienten)
- Multi-Channel-Mediaplanung (Social Media, Online, SEO, SEA, Print, TV)
- Operatives Marketing für Ärzte, Apotheker und Patienten (z.B. Erstellung von Foldern/Flyern)
- Organisation von Events, Kongressen und Messen
- KOL – Management: Aufbau und Entwicklung von Netzwerken
- Content Entwicklung z.B. für Fortbildungen, Produktpräsentationen, Websites. etc.

Branchen/Produktkategorien

- Pharma: RX, OTC/OTX; Selbstzahlerleistungen
 - Indikationsschwerpunkte: Dermatologie, Diabetes, Gynäkologie, Mikronährstoffe/NEM, GI
 - Medizinische Ästhetik: Filler, Medizingeräte, Kosmetik
- Erfahrung in allen Unternehmensgrößen und Strukturen, national und international

Ausbildung

- Studium „International Business“ an der Hochschule für Wirtschaft in Pforzheim und an der École Supérieure de Commerce (ESSCA) in Angers (Frankreich), Abschluß: Diplom – Betriebswirtin (FH)

Weiterbildungen/Zertifikate

- Social Media Management
- Fortbildung im Projektmanagement
- Mitglied im GSK Marketing Leadership Program (Trainingsprogramm für Healthcare Marketing)
- Leadership Stretch Program: Market Access für FreeStyle Libre in Polen
- Führungsseminar
- Seminar für "Führen ohne Vorgesetztenfunktion"
- Präsentationsseminar

Sprachkenntnisse und Netzwerke

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher, Fließend in Wort & Schrift
- Französisch: Verhandlungssicher, Fließend in Wort & Schrift
- Spanisch: Grundkenntnisse

Netzwerke:

- www.pharmaspezialisten.net

Kurzprofil

Projekte

Branche/ Indikation	Unternehmen	Projekt
Medizinische Ästhetik	Neauvia/Matex Lab Deutschland	General Management <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgründung und Aufbau der deutschen Organisation • Regionaler Launch von 3 Produktlinien (Filler, Medizingeräte und Kosmetika) und von 2 holistischen Protokollen • Führung des Vertriebs und Marketings • Generierung von qualifizierten Ärzte Leads via LinkedIn Kampagne. • Betreuung von Key Accounts • Aufbau eines KOL- und Trainernetzwerkes
Medizinische Ästhetik	Allergan/Abbvie	Marketing Director <ul style="list-style-type: none"> • Führung und Ausbau der Marketingabteilung • Erarbeitung der Kommunikationsstrategie • Planung und Kaskadierung von „Beauty Decoded Events“ • Projektleitung für die Kooperation mit Douglas Flagship Stores • Influencer Marketing (Celebrities und LOL), Verlängerung in PR und Social Media • Contentplanung für Instagram und Facebook • Leitung des cross - funktionalen Planungsprozesses
Diabetes	Abbott	Brand Lead FreeStyle Libre in D <ul style="list-style-type: none"> • Führung des FSL Marketing Teams • Entwicklung des Launch Plans für D in Zeiten von Cash Pay, Transition und Reimbursement • Patienten-Targeting und Kommunikationsplanung • Entwicklung einer Strategie für strukturiertes Influencer Marketing und Social Media Management • Analyse der Customer Journey • Entwicklung des Regional Marketing für EMEAP
Gynäkologie	HRA Pharma	RX-OTC Switch für die „Pille danach“ ellaOne und PiDaNa <ul style="list-style-type: none"> • Marketing Switch Plan und Beratung des Vertriebs • Patientinnen-Aufklärung: Launch einer Indikationswebsite für Patientinnen und der Facebook Seite „Bellas Bettgeschichten“ • Launch eines OTC Präparats für Herpes Genitalis
Gynäkologie	Gedeon Richter	Launch der Pille „Sibilla 21 + 7“
Dermatologie	Medice Arzneimittel Pütter	Marketing Soventol <ul style="list-style-type: none"> • Launch von 3 Line Extendern (inkl. Wundheilung) • 360 Grad Kommunikationskampagne für HC 0,5% • Marktforschungsprojekte • Schulungsprogramm für Apotheker und PTAs • Media Pitch zur Steigerung der Media-Effizienz • Launch einer Facebook Seite, Integration in den Kommunikationsmix
OTC	GlaxoSmithKline	Trade Marketing für Apotheke & Großhandel <ul style="list-style-type: none"> • Salesunterlagen für den Außendienst • Promotionkonzepte und Displays • Launchpakete • Projektmanagement Apothekenaußendienst: Vitamine, GranuFink

