

CONTACT: Pia Schreiber-Gerlach, Unternehmenskommunikation, pia.schreiber-gerlach@quintiles.com
Maren Schulz, Etatdirektorin, WEFRA PR, ms@wefra.de

Personalmeldungen Quintiles Commercial Germany

Neue Ansprechpartner in den Innovationsbereichen Brand Management, Patientenzentrierte Programme und neue Informationswege im Pharma-Außendienst

Mannheim, Mai, 2011: In Zeiten, in denen die pharmazeutischen Neuausbietungen seltener und teurer werden, kommt es mehr denn je darauf an, jedes einzelne Produkt so effektiv und effizient wie möglich auf den Markt zu bringen und die kurze Zeit bis zum Patentablauf optimal zu nutzen. Hier setzen die integrierten Lösungen von Quintiles, dem größten, über den gesamten Produktlebenszyklus weltweit operierenden Outsourcing Partner der Healthcare Branche, an. Neben der schon fast traditionellen Bereitstellung von Besprechungskapazitäten sind Brand Solutions, Patientenzentrierte Programme und neue Informationswege im Pharma-Außendienst die drei innovativen Bereiche, mit denen Quintiles seine Auftraggeber bei der Bewältigung der Herausforderungen der Neuen Gesundheitslandschaft unterstützt. The New Health, wie Quintiles diese gegenwärtig sich formende neue Gesundheitswelt nennt, erfordert es, die Dinge ganzheitlicher und vernetzter, d.h. anders zu sehen als bisher. Für jeden der genannten Bereiche gibt es bei Quintiles Commercial Germany, der deutschen Niederlassung der Quintiles Commercial Solutions, einen neuen und doch bewährten Ansprechpartner.

Für den **Bereich Brand Management** ist seit April dieses Jahres **Gabi Schwanhäußer** verantwortlich. Ihre über 20-jährige Erfahrung in Marketing und Vertrieb unterschiedlicher Unternehmen der Pharmaindustrie inklusive zehn Jahre bei Quintiles (vormals Innovex) in der Akquisition und Umsetzung von Projekten geben ihr den Background für die Betreuung des Brand Management Bereichs von Quintiles. Das Angebot richtet sich an Unternehmen, die bestimmte Produkte nicht intern vermarkten können oder wollen. Ein Grund dafür kann sein, dass die bestehenden Ressourcen des Unternehmens auf die Core Produkte fokussiert sind und für die Vermarktung eines oder mehrerer zusätzlicher Produkte erheblich aufgestockt werden müssten. Ein weiterer Grund: Ein neues Arzneimittel passt z.B. nicht zur therapeutischen Produktpalette des Unternehmens.. Jeder Bereich des Brand Management – **Market Access, strategische Umsatzplanung und -überwachung, Definition und Umsetzung des Marketingmix, Außendienstgestaltung und -führung sowie Adherence Programm**, um nur einige zu nennen – kann natürlich auch einzeln in Auftrag gegeben werden, um gezielt die eigenen Ressourcen zu ergänzen.

Die Verantwortung für den Bereich **Patientenzentrierte Programme** liegt seit einiger Zeit in den erfahrenen Händen von **Peter Kurtz**, der bereits seit elf Jahren für Quintiles (vormals Innovex) tätig ist. Im Anschluss an sein Biologie-Pharmakologie-Studium hat er mittlerweile über 23 Jahre berufliche Erfahrungen im Umfeld der

pharmazeutischen Industrie gesammelt und dabei in unterschiedlichen Positionen in den Bereichen R&D, Vertrieb und Marketing gearbeitet. Planung und Umsetzung von klinischen Studien bei einem Auftragsforschungsunternehmen gehörten dabei ebenso zu seinen Tätigkeitsfeldern wie die Mitarbeit an der Konzeption und Realisierung von Patientenprogrammen im Bereich Asthma/COPD, MS, Osteoporose und Diabetes sowie die Mitarbeit an innovativen Vertriebskonzepten.

Quintiles versteht unter der Bezeichnung „Patientenzentrierte oder Adherence Programme“ alle Maßnahmen, die geeignet sind, um die medizinische Prävention zu unterstützen, die Therapietreue von Patienten zu verbessern, die Versorgungsqualität zu steigern und somit langfristig Gesundheitskosten zu senken. Ein **Win-Win Modell** für das gesamte System, indem es Patienten, Ärzten und Kostenträgern in gleicher Weise nützt. Durch die Neuregelungen im **AMNOG** könnten diese Programme neuen Aufwind bekommen, da sie die ideale Gelegenheit bieten, Daten zur Beurteilung der eingesetzten Therapie direkt beim Patienten unter realen Bedingungen zu sammeln. Diese Art der „**Datenerhebung am Patienten**“ hat eine besondere Überzeugungskraft für die geforderte ökonomische und gesundheitsbezogene Nutzenbewertung von neuen Wirkstoffen. Kunden können bei der Konzeption und Umsetzung solcher „Real Life“-Datenerhebungen auf den Sachverstand und die Erfahrungen von Quintiles bauen.

Neue Informationswege im Außendienst geht Quintiles in Zusammenarbeit mit dem französischen Unternehmen **Kadrigé**. Quintiles und der Marktführer in E-Detailing und Multichannel Sales Solutions für die Healthcare Industrie realisieren im Rahmen einer CoPromotion-Vereinbarung in Europa und den USA das Modell des **Hybrid Außendienstes**. Die Information der medizinischen Fachkreise erreicht durch diese Kombination aus persönlichen Kontakten zu den Verschreibern und E-Detailing Sessions und persönliche Ansprechpartner ein neues Niveau Und kann so einen der größten Fixkostenfaktoren für die Pharmaindustrie, den Außendienst, zu neuer Effizienz bringen. Natürlich sind auch reine **Web Call Center Lösungen** mit dem von Kadrigé vermarkteten System und Know-How einsetzbar. Für die Umsetzung der Kooperation in Deutschland übernimmt ab sofort **Christel Jancik** die Verantwortung. Mit zehn Jahren Zugehörigkeit zu Quintiles (vormals Innovex) und insgesamt 20 Jahren Nähe zum pharmazeutischen Außendienst bringt sie umfangreiche Praxiserfahrung in diese innovative Partnerschaft ein.

Über Quintiles

Quintiles ist der einzige vollständig über den Produktentwicklungs- und -lebenszyklus integrierte und weltweit operierende Dienstleister der Healthcare Industrie. Clinical, Commercial, Consulting und Capital, die vier Geschäftsbereiche des Unternehmens, bieten innovative Lösungen für den Gesundheitsmarkt. 23.000 Mitarbeiter in mehr als 50 Ländern arbeiten für den Erfolg der Kunden und setzen sich engagiert ein für Patienten, Sicherheit und Ethik. Quintiles ist der Partner der Healthcare Industrie bei der Bewältigung von Risiken und der Wahrnehmung von Chancen in einem sich ständig verändernden Markt. Für mehr Information besuchen Sie unsere Website www.quintiles.de oder www.quintiles.com/TheNewHealth.