



Mag.pharm.
Sonja Kupka-Wolf
Entrepreneur
Interim Manager

RESUMÉ

25 Jahre Berufserfahrung in kleinen und großen Unternehmen der Life Sciences qualifizieren Sonja Kupka-Wolf zu einer exzellenten Expertin dieser Branche. Mit detailliertem Insider Know-How sieht sie ihre Aufgabe darin Unternehmen der Life Sciences im derzeitigen Strukturwandel zu unterstützen und zu integrierten Serviceanbietern des Gesundheitssystems zu entwickeln. Sonja Kupka-Wolf verbindet dabei optimal ihre Erfahrungen aus Medical Affairs, Marketing und Verkauf und verfügt über ein exzellentes Netzwerk mit anderen Experten um individuell die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens im Interim Management decken zu können. Devise: "Close the Gap"

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtsdatum: 07.12.1966
Geburtsort: Wien
Staatsbürgers.: Österreich

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache)



Englisch (C2*)



Französisch (B1*)



Italienisch (A2*)



*Common European Framework of Reference for Languages (CEFR)

BERUFSERFAHRUNG

- Seit 01/2015 **PharmaBranding & Beyond, Executive Director**
Interim Management
Consulting Life Sciences
Medical Marketing / Sales / Communication
- 04/2019 – 07/2020 **International Scientific Manager**
Amomed Pharma
- 09/2016 – 04/2019 **Senior Marketing Manager International**
Amomed Pharma
- 05/2012 – 10/2014 **Business Unit Leader Specialty Products**
Pharmaselect Handels GmbH
- p09/2011 – 05/2012 **Senior Product Manager Respiratory**
Novartis Pharma GmbH
- 08/2009 – 08/2011 **Marketing Manager Central Europe**
Orion Pharma
- 06/2003 – 08/2009 **Senior Product Manager Critical Care**
Abbott GmbH
- 06/2000 – 06/2003 **Medical Manager Cardiology**
Takeda GmbH
- 08/1996 – 05/2000 **Clinical Research Manager Oncology**
Aventis (previous Rhone-Poulenc-Rorer)
- 01/1994 – 08/1996 **Clinical Research Associate**
Hoffmann-La-Roche



AUSBILDUNG

- 1984 – 1993 **Universität Wien**
Pharmazie, Abschluss: Mag.pharm.
- 1996 **Marketing & Sales**
Wirtschaftsuniversität Wien
- 2008 **Situational Leadership Training**
- 2009 **Unternehmertraining, WKO**
- 2010 **Befähigung zum Gewerbe der Herstellung von Arzneimitteln und Giften und des Großhandels mit Arzneimitteln und Giften**

KENNTNISSE

Microsoft Office



SOFSKILLS

Teamfähigkeit



Kommunikation



Innovation



Organisation



AUSZEICHNUNGEN

- 2005 Abbott Presidents Award
2006 Joseph Wendler Marketing Award

BESONDERE LEISTUNGEN

Implementierte geniale Strategien zur Einführung des Critical Care Business, der Kardiologie- und Onkologie-Linie

Entwickelte und setzte erfolgreich um: Learning App und Trainings-System Amomed und launchte Newsflash internen Podcast / Video Tool

REFERENZ

Dr. Günther Kneissl-Mayer – Geschäftsführer Amomed Pharma:
„Frau Mag. Kupka-Wolf war in den vergangenen Jahren unermüdlich und mit hohem persönlichem Engagement maßgeblich für den Aufbau der Abteilung für internationales Marketing und der Marken Rapibloc und Empressin verantwortlich. Dafür möchte ich Ihr aus vollem Herzen danken.“

EXPERTISE LIFE SCIENCES



Sales und Marketing Prozesse
Launch von Spezialprodukten / Hospital und Retail
Medizinisches Marketing
Budget Management
Team Building und Leadership
Innovations Management
Stakeholder Management
Business Development
Pharmakoökonomie
Market Access
Projekt Management
Event Management
Medical Science Liaison
Medizinisches Training, Blended Learning
Pharmakovigilanz
Klinische Studien

PROJEKTE



Amomed Pharma GmbH, Wien

Projektmanagement nicht-interventionelle Studie Landiolol, europaweit

Amomed Pharma GmbH, Wien

International Scientific Manager & Knowledge Architect

- Aufbau KOL Netzwerk Critical Care
- Market Access Funktion inklusive Pharmakoökonomische Evaluierung und Studien
- Aufbau Trainingssystem Amomed / Erstellung von digitalen Schulungsmedien inklusive Learning App (Institute of Microtraining)
- Konzeptentwicklung von Symposiumsprogrammen sowie Briefing Keynote Speakers während internationaler Kongresse.
- Durchführung von Präsenz und digitalen medizinischen Schulungen und Produktrainings der Sales Teams

Amomed Pharma GmbH, Wien, Austria

International Senior Marketing Manager

- Leitung des Brand Management Teams International (3 Brand Manager, 1 Assistent)
- Entwicklung der Produkt- und Markenstrategie der Critical Care Produktlinie, europaweit
- Durchführung aller Marketingaktivitäten (Kongresse, Medien, PR, KOL-Aufbau, Marktanalysen etc.)
- Budgetkontrolle (1 Mill €)
- Entwicklung der Produkt- und Amomed Website
- Design des Print- und digitalen Werbematerials
- Anleitung des Sales-Teams: Produkt-Training, Koordination der Sales Meetings



Amomed Pharma GmbH, Wien, Austria

- Amomed Pharma intensive care products Prelaunch-Aktivitäten March 2016 bis September 2016. Budgetkontrolle (1 Mill€)

Bristol-Myers-Squibb, Austria

- Projekt-Management der Kommunikationsstrategie zur Edukation des onkologischen Pflegepersonals während Opdivo-Launch der Immun-Onkologie

AIM-Group Kongressorganisation

- Initiierung des Business Development Programms zur Acquisition von Life Science Unternehmen

Pharmaselect Handels GmbH, Wien, Austria

Business Unit Leader Specialist & Hospital Products

- Leitung des Sales Teams Ophthalmologie und Hospital (6 Mitarbeiter, eine Assistentin)
- Durchführung aller Marketing-Aktivitäten
- Erreichung der Budgetziele (1,759 Mill.€) und Budgetkontrolle (300.000€) 2014
- Produkt-Launch Cyrdanax (Onkologie) 2014 Budgetziel erreicht
- Produktlaunch Akistan (Glaukom) und Aronta (Uveitis) und Eprilexan (Neurologie) in 2013, 9% Umsatzzuwachs in der Ophthalmologie Produktlinie

Novartis Pharma GmbH, Wien, Austria

Senior Product Manager (Respiratory & Bone)

- Management der Pneumologie Linie und Osteoporose (700.000€ Marketingbudget)
- Launch des Tobi Inhalers (Erreichung der Budgetziele, Budgetkontrolle)
- Prelaunch Aktivitäten Seebri und Ultiva (COPD)
- Aclasta Osteoporose

Orion Pharma GmbH, Wien, Austria

Central Europe Marketing Manager Critical Care

- Leitung der Critical Care Business Operations in AT, DE, CH, BE, NE
- Leadership Verantwortung über das Critical Care Prozess Team (Country Sales Managers, Medical Managers und Produkt Manager)
- Global Marketing Team Repräsentation im HQ Helsinki
- Budgetkontrolle (1,5 Mil. €)
- Steigerung des Simdax Umsatzes um 10% im 10. Jahr nach Einführung, Beste Marketing-Resultate in Europa-Region
- Überzielerreichung des Simdax-Umsatzes in Deutschland (5 Mil€) 2010
- Leitung Prelaunch-Aktivitäten zu Dexdor Einführung

Cardiology & Nutrition Product Manager, Abbott GmbH, Wien, Austria

Head of Institute, Trainforce Training Institute, Wien, Austria

Cardiology Medical Manager (Bloupress®), Takeda GmbH, Wien, Austria

Medical Manager, Clinical Research Manager, Head of Pharmacovigilance, Aventis GmbH (davor Rhone-Poulenc-Rorer GmbH), Wien, Austria

Clinical Research Associate, Hoffmann La Roche GmbH, Wien, Austria

Aspirantin, Apotheke zur Kaiserkrone Pharmacy, Wien, Austria