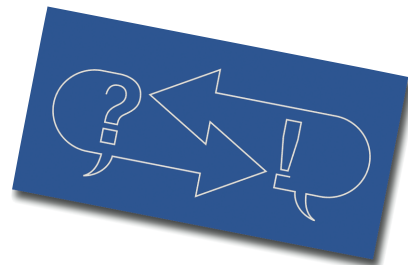




Tom Schröter

IT Consulting



Lorenzstr. 5
D 76135 Karlsruhe
Tel +49-721 830 55 57
Fax +49-721 830 55 58
Mobil +49-151 275 275 59

tom@schroeter-consulting.de
www.schroeter-consulting.de

Geboren 8. März 1969 in Stuttgart
Aufgewachsen im internationalen Umfeld in Brüssel, Belgien

Ausbildung

1975 - 1988

Deutsche Schule Brüssel - Abitur

1988 - 1990

Bundeswehr - Reserve-Offizierslaufbahn

Elektronik Instandsetzung, Ausbildung und Personalführung

1990 - 1996

Universität Karlsruhe (KIT) und Hochschule für Technik und Wirtschaft (HsKA)

Studium der Informatik

Internat. Projektmanagement und interkulturelle Kommunikation im Nebenstudium (Engl./Franz.)

Berufserfahrung

Selbständiger Unternehmensberater, überwiegend für Pharma- und Medtech-Kunden, seit 1997

- Projektmanagement von IT-Projekten
- „Customer relationship management“ (CRM)-System Beratung, Anbieterauswahl, Einführung und Support
- Gebietsplanung und Analyse von Vertriebsstrukturen
- Sales Support und Analysen
- Auswertung von klinischen Studien und Anwendungsbeobachtungen (AWBs)
- Kundenspezifische, individuelle Lösungen und Programmierung in MS Access und MS Excel
- Datamining und Datenabgleich
- Mehrsprachige Schulungen im In- und Ausland

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (fließend, verhandlungssicher)
- Französisch (fließend)
- Niederländisch (fließend)

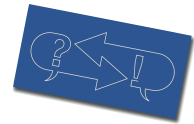
Fremdsprachenzertifikat Französisch (Technisches und geschäftliches Französisch)

Université de Franche-Comté, Besançon, Frankreich

Fremdsprachenzertifikat Englisch (Technisches und geschäftliches Englisch)

Stärken

- Verhandlungssicheres Auftreten
- Kommunikation (auch international und interkulturell)
- Analytisches Denken und strukturierte Organisation
- Management und Führung
- Internationale Projekte



Aktuelle Projekte

seit 10/2016, Hauptprojekt

Beiersdorf Dermo Medical GmbH

Projektmanagement CRM, Medical Management

- Beratung bei der Einführung einer CRM Lösung (Kantar Retail)
- Koordination der Anforderungen mit dem externen Dienstleister
- Technische Unterstützung bei Datenmigration
- Beratung der Geschäftsführung

seit 02/2014, Nebenprojekt

Engel & Völkers IT-Services

Projektkoordination Salesforce CRM

- Koordination der Anforderungen mit dem externen Dienstleister
- Technische Unterstützung bei Datenmigrationen
- Salesforce Administration

seit 11/2013, Nebenprojekt

Kaizen For Pharma, Barcelona (ES)

Europäisches Projektmanagement im Einsatz einer BI-Lösung für die Pharmaindustrie

- Integration von Umsatz-, CRM- und Multichannel-Daten
- Offline Umsatzinformationen für den Außendienst auf iPads
- Webbasierte Ad-hoc Analysen
- Gebietsplanung

seit 01/2008, monatlich

Allergan

ACCESS Entwicklung: Monatliches Umsatzreporting und Performance Analysen

- Integration von IMS Umsatzdaten und Salesforce-Berichten
- Erstellung von spezifischen Management-Reports
- Erstellung von Umsatzberichten und KPI Analysen für den Außendienst
- Erstellung von MS Excel Analysetools zur Auswertung der Daten

seit 09/2006, monatlich

J&J Vision (vormals: Abbott Medical Optics, AMO)

ACCESS Entwicklung: Monatliches Umsatzreporting

- Integration von Großhändlerumsatz- und Performancedaten aus unterschiedlichen Quellen
- Erstellung von spezifischen Management-Reports
- Erstellung von Umsatzberichten und KPI Analysen für den Außendienst
- Erstellung von MS Excel Analysetools zur Auswertung der Daten

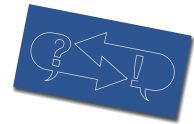
seit 03/2006, regelmäßig wiederkehrend

Eyecons Unternehmensberatung

Auswertung von klinischen Studien und AWBs

- Entwicklung von MS-ACCESS und MS-EXCEL Lösungen zur Auswertung
- Datamining
- Beratung von Pharmazeutischen Unternehmen

, Referenzen auf Anfrage.



Auswahl abgeschlossener Projekte

06/2015 - 12/2016

Beiersdorf Dermo Medical GmbH

Projektmanagement CRM

- Project lead für die Einführung einer CRM Lösung („ad>direkt“, IMS Health)
- Systembetreuung und CRM Schulungen
- Koordination der Anforderungen mit dem externen Dienstleister
- Beratung der Geschäftsführung

04/2015 - 07/2015

Engel & Völkers AG - Engel & Völkers Academy

Projektberatung bei der Einführung eines LMS

- Technische Beratung
- Anbietersauswahl

10/2013

Pharm Allergan GmbH

Automatisierter Monatsbericht für Management und Regionalleiter

- Erstellung monatlicher Performance Berichte zur Messung von AD Aktivitäten und Umsätzen
- Integration von IMS Daten und Salesforce-Analysen

03/2013 - 01/2014

AMO Germany GmbH

Integration von Großhandels-Umsatzdaten in SAP-BW System

- Entwicklung einer MS Access Datenbank zur monatlichen Konvertierung von GH-Umsatzdaten
- Phonetischer Datenabgleich mit Salesforce/SAP System
- Erstellung von spezifischen Management-Reports

04/2013 - 07/2013

Abbott Medical Optics Europe

iPad Rollout EMEA

- Setup von iPads für Benutzer in EMEA
- Erstellungen von Schulungsunterlagen
- Mehrsprachige Schulungen im Inland und europäischen Ausland

07/2012

Santen GmbH

EXCEL Entwicklung zur Analyse von IMS Mitbewerber-Marktdaten

- Entwicklung eines MS Excel Tools zur Auswertung spezifischer, monatlicher IMS Umsatzdaten
- Integration von Tagesumsätzen

05/2012 - 02/2013

Abbott Medical Optics (USA)

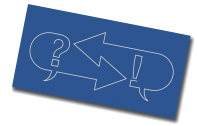
CRM Implementierung von „Salesforce“ in EMEA

- Beratung des internationalen Projektteams für die globale Umsetzung
- Datenmigration und -konvertierung aus bestehenden Systemen
- Übersetzung des Systems
- Dokumentation
- Mehrsprachige Schulungen im Inland und europäischen Ausland

10/2011 - 05/2012

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung einer Klinik-Datenbank zur Analyse von OPS und ICD Daten aus den Qualitätsberichten deutscher Krankenhäuser



01/2010 - 03/2010

Allergan Europe

DACH Einführung eines neuen CRM Systems („Salesforce“)

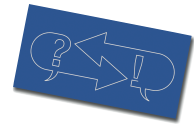
- Datenmigration aus bestehendem System
- Übersetzung
- Dokumentation
- Schulungen

04/2009

Pharm Allergan GmbH

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung einer Apothekendatenbank
- Phonetischer Abgleich von Daten aus bestehenden Systemen



10/2008 - 01/2013

Abbott Medical Optics Germany GmbH
Projektmanagement CRM

- Europaweite Einführung eines neuen CRM Systems („IM CRM“, Interactive Medica)
- Datenkonvertierung und Analysen
- Übersetzungen und Dokumentation
- Mehrsprachige Schulungen
- Administration und Support

05/2007 - 05/2011

Allergan Ltd. Europe
ACCESS Entwicklung: European Sales Reporting

- Monatliches Umsatzreporting für alle europäischen business units
- Erstellung von spezifischen Management-Reports
- Erstellung von Umsatzberichten und KPI Analysen für den Außendienst
- Erstellung von MS Excel Analysetools zur Auswertung der Daten

10/2006 - 01/2010

Nycomed GmbH DACH
Ersteinführung CRM System („Salecase“, Interactive Medica)

- Datenmigration und Systemaufbau
- Schulungen
- Dokumentation

07/2005 - 04/2010

Allergan DACH und FR Neurologie und Ophthalmologie
Projektmanagement CRM

- Einführung eines neuen CRM Systems („Salecase“, Interactive Medica)
- Datenkonvertierung und Analysen
- Übersetzungen
- Mehrsprachige Schulungen
- Administration und Support

04/2004 - 09/2005

Allergan EU Ophthalmology Neurology
ACCESS Entwicklung: Europäisches Außendienstdatensystem

- Harmonisierung von Außendienstdaten aus unterschiedlichen CRM Systemen
- Erstellung von Analysen und Berichten

11/2001 - 02/2002

Santen GmbH
Ersteinführung CRM System

- Evaluierung und Auswahl eines Anbieters („ad-direkt“, Easycom/Cegedim)
- Datenkonvertierung
- Schulungen

08/2001 - 02/2002

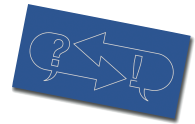
Bruker Medical
ACCESS Entwicklung CRM

- Entwicklung eines inhouse CRM Systems auf MS-ACCESS Basis
- Datenkonvertierung und Analysen

01/2001 - 12/2009

Advanced Medical Optics GmbH
Projektmanagement CRM

- Einführung eines neuen CRM Systems („IRIS“, später „ADDIS“, IDV-Bodenheim)
- Datenkonvertierung und Analysen
- Dokumentation
- Schulungen
- Administration und Support



01/2001 - 12/2005

Allergan DACH

Projektmanagement CRM

- Einführung eines neuen CRM Systems („IRIS“, IDV-Bodenheim)
- Datenkonvertierung und Analysen
- Dokumentation
- Schulungen
- Administration und Support

04/2000 - 06/2002

Phadimed GmbH

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung einer Patientendatenbank

02/1999 - 09/1999

Pharm Allergan GmbH

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung einer Beschwerdedatenbank

03/1998 - 04/2010

Pharm Allergan GmbH

Monatliche Analyse von Außendienstdaten

- Analyse und Auswertung von ADM Aktivitäten
- Abdeckungs- und Frequenzanalysen
- Zielkundenanalysen

03/1998

Pharm Allergan GmbH Dermatologie

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung einer Patientendatenbank

08/1997 - 12/2001

Allergan DE und BENELUX

Projektmanagement CRM

- Ersteinführung eines CRM Systems („Première“, Walsh/IMS Health ST/Synavant)
- Datenkonvertierung und Analysen
- Schulungen
- Administration und Support

08/1997

Pharm Allergan GmbH

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung einer Literaturdatenbank

02/1997 - 03/2000

Allergan AMO

ACCESS Entwicklung

- Entwicklung eines individuellen Datenbanksystems als Produktkompendium
- Erstellung von Datenblättern und Produktkatalogen

08/1996 - 02/1997

Pharm Allergan GmbH und Allergan Europa

IT Support und Schulungen

- IT Support für DACH
- Installation und Schulungen MS-Mail und Novell Netzwerk DE und BENELUX
- Mehrsprachige Schulungen in MS-OFFICE