

P r e s s e i n f o r m a t i o n

Ulm, den 24. Oktober 2017

MARVECS: Frischer Wind für Client Solutions

Die Abteilung Client Solutions des Ulmer Pharma-Dienstleistungsunternehmens MARVECS GmbH hat Verstärkung bekommen. Mit Dr. Volker Kessler (46) als Director Client Solutions and Strategy leitet ab sofort ein ausgewiesener Healthcare-Experte die Geschicke rund um die Akquise von Healthcare-Unternehmen und deren strategische Betreuung beim Thema Pharmavertrieb und -marketing. Außerdem neu an Bord ist Client Partner Jens Martin Hedrich (35), der unter anderem für die strategische Kundenbetreuung und -weiterentwicklung sowie die Identifizierung sinnvoller Vertriebswege verantwortlich zeichnet. „Wir haben unser Team vor dem Hintergrund der immer differenzierteren Kunden- und Zielgruppen im Healthcare-Markt verstärkt. Somit sind wir bestens aufgestellt, um den individuellen Ansprüchen an moderne, integrierte Vertriebs- und Marketingkonzepte gerecht zu werden“, erklärt Katrin Wenzler, Geschäftsführerin bei MARVECS.

Dr. Volker Kessler absolvierte im Jahr 1997 an der Universität Karlsruhe den Diplom-Studiengang Elektrotechnik / Biomedizinische Technik und promovierte im Anschluss an der Universitätsklinik Freiburg, Abteilung für Experimentelle Anästhesiologie. Seine Industriekarriere begann er im Bereich autologes Tissue Engineering in Klinischer Forschung und Marketing / Business Development bei der BioTissue Technologies AG in Freiburg. Im Jahr 2003 folgte die Tätigkeit als Director Product Management und Group Manager Spine Non-Fusion / Bandscheibenprothesen EMEA/APAC bei der Spine Solutions GmbH, Tuttlingen und Synthes AG in Oberdorf, Schweiz. Im Januar 2006 wechselte er als Senior Marketing Manager Orthopaedics Europe zur Genzyme GmbH, Neu-Isenburg, wo er die beiden Linien Osteoarthritis / Hyaluronsäure und Cartilage Repair verantwortete. Danach stieg er bei der Recordati Pharma GmbH, Ulm, als Business Unit Leiter Orthopädie ein. Zuletzt war er von 2014 bis Juni 2017 als Regional Sales Director Central Europe und Business Manager Germany für die Bioventus GmbH tätig.

Jens Martin Hedrich startete seine Karriere in der Pharmabranche im Jahr 2006 mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Solvay Pharmaceuticals GmbH, Hannover. Dort wechselte er im Anschluss in den Bereich Clerk Sales & Marketing. Von 2008 bis 2012 übernahm er die Position als Manager Market Analysis bei der Abbott Arzneimittel GmbH (vormals Solvay Arzneimittel GmbH). Parallel dazu absolvierte Hedrich den berufsbegleitenden

P r e s s e i n f o r m a t i o n

Bachelor-Studiengang Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb an der Hamburger Fern-Hochschule. Zuletzt war er von 2012 bis 2017 als Produktmanager bei der Mylan Healthcare GmbH (vormals Abbott Arzneimittel GmbH) tätig.

Bildanforderung

Bildmaterial finden Sie in unserem Medienportal press-n-relations.amid-pr.com (Suchbegriff „Marvecs-ClientSolutions“).



Weitere Informationen:

MARVECS GmbH
Beim Alten Fritz 2 – D-89075 Ulm
Tel.: +49.731.140 00-0
info@marvecs.de – www.marvecs.de

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Vanessa Schüller – Press'n'Relations GmbH
Magirusstraße 33 – D-89077 Ulm
Tel.: +49.731.962 87-18 – Fax: +49.731.962 87-97
vs@press-n-relations.de – www.press-n-relations.de

Über MARVECS

MARVECS steht für Marketing, Vertrieb, Consulting und Services. Entlang dieser Prozesskette entwickelt das Pharma-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Ulm seit 1999 integrierte Vertriebs- und Marketing-Konzepte für Unternehmen der Healthcare-Branche. Zum Leistungsspektrum zählen neben der klassischen Vakanzbesetzung die Bereitstellung exklusiver oder geteilter Außendienst-Teams ebenso wie Apotheken-Services, Adherence-Programme und ganzheitliche Multi-Channel-Vertriebslösungen, die dem veränderten Kommunikationsverhalten und den individuellen Ansprüchen der jeweiligen Zielgruppe – vom Arzt über den Patienten bis hin zu Apotheken, Kliniken oder Kassen – gerecht werden. Auch mit dem Outsourcing-Angebot der Managed Service Organisation MSO setzte MARVECS neue Standards im sich wandelnden Pharmamarkt. Deutschlandweit betreut das Unternehmen mehr als 40 Kunden.