



Sonja Kupka-Wolf, MSc.pharm.

PHARMABRANDING & BEYOND

WWW.PHARMABRANDING.AT

CONSULTING & INTERIM MANAGEMENT

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 decken zu können.

Schwerpunkt ihrer Arbeit und große Begeisterung findet sie im medizinischen Marketing, wenn es darum geht mit Health Care Professionals zu kommunizieren. Bei europaweiten Produkt-Neueinführungen hat Sonja Kupka-Wolf neue Standards in neuen Therapien gesetzt. Projekt-Management für neue Prozesse, bei klinischen Studien oder Einführung neuer Trainingssysteme / Blended Learning und Inbound-Marketing mit Marketing-Automation sind die Nischen, in denen sie Experten Know-How hat wie niemand anderer.

Ihr Ziel ist es immer, Life Science Unternehmen an die steigenden Anforderungen anzupassen und sich auf die Bedürfnisse von Stakeholdern und Patienten zu konzentrieren. Dabei geht sie mit Leidenschaft an jedes Projekt und findet immer eine Lösung durchzustarten und erfolgreich zu beenden.

Sonja Kupka-Wolf ist die klassische „Umsetzerin“ und Reformerin mit „Hands-On“ Mentalität. Neugierig und einfühlsam findet Sie in den gegenwärtigen disruptiven Veränderungen des Life Science Umfeldes innovative Prozesse und Lösungen und erweckt integriert im Unternehmen neue Geschäftsmethoden zum Leben.



„Ich bin Interim Managerin und helfe Managern im Life Science Bereich ihre wichtigen Projekte und Prozesse, die durch offene Vakanzen gefährdet sind, zeitgerecht zum Erfolg zu führen.

Wenn wichtige Personen im Unternehmen durch Krankheit, Positionswechsel oder Karenz ausfallen oder wenn Projekte oder Prozesse durch „Betriebsblindheit“ gerade „stecken“, oder wenn gerade kein neuer „Headcount“ genehmigt wird, helfe ich mit meiner Expertise im Medical, Marketing oder Sales, mit Hands-On-Mentalität und Innovationsgeist.

Gerade jetzt, da die Kommunikation zu HCPs durch COVID-19 eingeschränkt ist, helfe ich Marketing und Sales Managern in Life Science Unternehmen mit neuen Methoden wie Inbound Marketing, wie sie zu substanziell mehr sales-qualifizierten Leads und neuen Kunden in ihrem Produktbereich kommen.

Mein Ziel ist immer die Umsetzung, Durchführung und Beendigung, weil ich es liebe Menschen und Unternehmen zum Erfolg zu helfen, damit ich selbst lerne und den Erfolg fühlen kann. Weil ich es liebe neue Wege zu erforschen und Lösungen zu finden.“