



Curriculum vitae – Dr. Dieter Ilge

Persönliche Daten

Geburtsdatum 17. Dezember 1956 in Gießen
Familienstand verheiratet, zwei Töchter
Staatsangehörigkeit deutsch

Ausbildungsdaten

1963 – 1975 Gymnasium Herderschule, Gießen – Abitur Note 2,2
1976 – 1981 Studium der Biologie, Justus-Liebig-Universität Gießen
Abschluss: Diplom-Biologe, Gesamtnote „sehr gut“
1981 – 1983 Promotion am Institut für Pflanzenökologie, Justus-Liebig-Universität Gießen
Abschluss: Dr. rer. nat., Gesamtnote „magna cum laude“
1983 – 1984 Ausbildung zum geprüften Pharmareferent, Hoechst AG

Berufsbegleitend Fort- und Weiterbildung durch Besuch von Seminaren für Betriebswirtschaft, strategisches und operatives Marketing, Direktmarketing, Arzneimittelrecht, Personalführung, Projekt- und Konfliktmanagement, Führungsmanagement

Sprachen Deutsch - Muttersprache
Englisch - verhandlungssicher

Berufliche Tätigkeiten

seit Oktober 2007 **Fiebing Hörtechnik GmbH, Oldenburg**
Leiter Marketing & Vertrieb
180 Mitarbeiter, verantwortlich für die Bereiche Marketing, Vertrieb, strategische Unternehmensführung und Positionierung; PR und Öffentlichkeitsarbeit

Ergebnisse: Auf- und Ausbau der Unternehmensstruktur und –positionierung; Schaffung neuer Vertriebs- und Kommunikationsstrukturen; Umbau des Familienunternehmens zu einem mittelständischen Unternehmen; Neupositionierung; Aufbau eines CI und CD; neuer werblicher Auftritt; Ausbau des

Curriculum vitae – Dr. Dieter Ilge

Filialnetzes von 17 auf 44 Standorte; Aufbau eines internen Callcenters; Umsatz- und Budgetverantwortung (13 Mio Euro)

März 2006 -
September 2007

ResMed GmbH & Co. KG, Martinsried

Director Insurance Management & Patient Service

12 Mitarbeiter, verantwortlich für die Bereiche Krankenkassen- und Vertragsmanagement, Key Account Management Krankenkassen, Koordination und strategische Ausrichtung der bundesweiten Service-Stützpunkten; Beschwerdemanagement und Patient Service

Ergebnisse: Aufbau und Initiierung eines proaktiven Key Account Managements für Krankenkassen; Etablierung der zentralen Administration von Krankenkassenverträgen und -vereinbarungen; Entwicklung und Aufbau eines zentralen Beschwerdemanagements; Strategischer Auf- und Ausbau eines bundesweiten Patienten-Service-Netzes und Einführung eines effizienten Patientenbindungsprogramm

Januar 2003 -
Dezember 2005

Budget Car and Van Rental ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG, Dreieich

Direktor Marketing

Prokurist, 9 Mitarbeiter, verantwortlich für die Bereiche Produktmanagement, Pricing, Customer Relationship Management und Unternehmenskommunikation

Ergebnisse: Verdopplung des Marktanteils innerhalb von 5 Monaten, Image- und Awareness-Gewinn von 60 auf 80 %, Neupositionierung des Unternehmens im Markt, Entwicklung und Markteinführung des neuen innovativen 2-Tarif-Systems für Budget Rent, Entwicklung und Markteinführung eines neuen, innovativen Full-Service-Leasingmodells (Budget Leasing) für mittelständische Unternehmen

August 2001 –
Dezember 2002

Infogen GmbH, Berlin

Stellvertretender Geschäftsführer

Prokurist, 15 Mitarbeiter, verantwortlich für den Umsatz, das Budget und die fachliche und disziplinarische Führung des Unternehmens, insbesondere der Abteilung Human Health Care

Ergebnisse: Erhöhung der Effizienz, Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens, Entwicklung und Umsetzung der Unternehmensstrategie, Neuorganisation des Unternehmens, Erreichen der Unternehmensziele ohne finanzielle Unterstützung durch den Mutterkonzern, Aufbau einer neuen Vertriebsstruktur zur Vermarktung des INFOGEN Gesundheitstest Herz Kreislauf

Curriculum vitae – Dr. Dieter Ilge

August 2000 –
Juli 2001

Aventis Pharma Deutschland GmbH, Bad Soden
Marketingleiter Geschäftseinheit Praxis direkt

Handlungsbevollmächtigter, 13 Mitarbeiter, verantwortlich für Umsatz (340 Mio DM), Budget und fachliche und disziplinarische Führung der Marketingabteilung

Ergebnisse: Profitsteigerung der Produkte um 20-30%, Aufbau und Installation neuer Kommunikationswege ohne Außendienst, Aufbau eines Kontroll- und Mess-Systems im Dialogmarketing, Aufbau und Installierung eines interaktiven Fortbildungsprogramms für Ärzte und Patienten, Aufbau des interaktiven, incentive-gesteuerten E-commerce-Programms

Oktober 1997 -
Juli 2000

Hoechst Marion Roussel, später Aventis Pharma, Bad Soden
Marketingleiter Geschäftseinheit Kardiologie/Nephrologie

Handlungsbevollmächtigter, 20 Mitarbeiter, verantwortlich für Umsatz, Budget (25 Mio DM), fachliche und disziplinarische Führung der Marketingabteilung (PM, Medical Marketing, Klinische Forschung)

Ergebnisse: Steigerung des Umsatzes von 316 Mio DM (1997) auf 373 Mio DM (Ende 1999), zielorientierte Führung der Marketingabteilung, Integration und Koordination aller nationalen und internationalen Fachabteilungen zur Unterstützung der Vermarktung des bestehenden und zukünftigen Produkt-Portfolios, Eröffnung neuer therapeutischer Indikationsfelder, Kooperation und Zusammenarbeit mit Fachverbänden, Gesellschaften und Gesundheitspolitiker
Integration und Koordination eines weltweiten thought-leader-Netzwerkes

November 1996 -
September 1997

Hoechst Marion Roussel, Bad Soden

Gruppenleiter „Diuretika“, Geschäftseinheit Herz-Kreislauf
4 Mitarbeiter, verantwortlich für die Vermarktung der Diuretika/
Diuretika-Kombinationen in Deutschland, Umsatz 80 Mio DM

Ergebnisse: Aufbau des Kompetenzfeldes „Nephrologie“, Aufbau eines social-sponsoring-Marketings, Abwehr Generika durch neue Strategien im Hospitalgeschäft und Massen-marketing-Aktionen im grosso-Bereich

Juni 1989 -
Oktober 1996

Cassella-Riedel Pharma GmbH, Frankfurt, später Hoechst
Pharma Deutschland GmbH, Bad Soden

Produktgruppenleiter Dermatologie/Allergologie

Handlungsbevollmächtigter, 10 Mitarbeiter; 75 Mio DM Umsatz, verantwortlich für die Vermarktung der Dermatologie/Allergologie-Produktpalette in Deutschland

Ergebnisse: Umsatzsteigerung von 35 Mio DM in 1989 auf 80 Mio DM in 1996, Auf- und Ausbau des Dermatika-Geschäftes in den neuen Bundesländern, Initiierung und Durchführung der

Curriculum vitae – Dr. Dieter Ilge

Copromotion Zyrtec® mit der UCB-Chemie Kerpen, Ausbau des Dermatika-Aussendienstes, Aufbau des OTX-Geschäftsfeldes „Antiallergikum/Antimykotikum“, Marketing für Apotheker/Großhandel, Patientenwerbung (über Apotheken, Laienpresse)

April 1984 -
Mai 1989

Cassella-Riedel Pharma GmbH, Frankfurt
Produktmanager Topische Kortikosteroide, später Gesamt-Dermatika

Verantwortlich für die Erstellung, Durchführung und Einhaltung der Business- und Marketingpläne, Erarbeitung und Umsetzung des Marketing-Mix, Budgetplanung und -überwachung

Ergebnisse: Erfolgreiche Neueinführung des innovativen Kortikosteroides Dermatop, Relaunch des Antimykotikum Batrafen, Schaffung eines spezialisierten Dermatika-Aussendienstes, Etablierung von dermatologischen Fortbildungszirkeln

Juni – Juli 1984

Cassella-Riedel Pharma GmbH, Frankfurt
Pharmareferent im Kontor Berlin

Stärken

Effiziente, termingerechte und zuverlässige Arbeitsweise
Hohes Maß an analytischem Sachverstand
Ausgeprägtes strategisches und ökonomisches Denken
Hohe Zuverlässigkeit und Belastbarkeit
Team- und zielorientiertes Arbeiten
Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft
Kreativität und Innovativität
Sicheres Führungsverhalten
Unternehmensführung

Umfassende Kenntnisse in der Medizintechnik, Pharma- und Gesundheitsbranche
Breites Erfahrungsspektrum im B2B- und B2C-Business

Verfügbarkeit

nach Absprache

Kontaktdaten

Postalisch

Feldstraße 31
26180 Rastede

Telefon

+ 49 44 02 – 9 15 81 00

Mobil

+ 49 1 74 – 5 22 22 23

Fax

+ 49 44 02 – 9 15 91 09

E-Mail

dieter.ilge@gmx.de

Rastede, 26. Januar 2012