

Udo Kienast [\(u.kienast@gmx.de; 01516.1511965\)](mailto:u.kienast@gmx.de)

geb.: 15.01.1965 in KönigsWusterhausen (Brandenburg)
verheiratet seit 1996 (Ehefrau Heike)



Lebenslauf

Angestrebte Tätigkeiten

CEO / Geschäftsführer, VP, BU-Head, Director (insbesondere Gesundheitswesen), breite Erfahrung auch im Bereich **Cannabis** und Rare Disease – Freelance oder Festanstellung

Beratungsangebote zu Fragen Fortbildungsakademien, Business Development, Sales & Marketing (inklusive digitales Marketing und Businesspläne, Produktlaunches), Ad-Boards und KOL-Management, Ethik, Compliance;

Vorträge, Seminare, Workshops (Durchführung oder nur Moderation)

Berufserfahrung

2020 - heute Kienast Consulting & Management Berlin
CEO

- Consulting (vielfältige und umfassende Beratungstätigkeit, bes. Start Up)
- Umfangreiche Erfahrungen im **Cannabismarkt** u.a. Aufbau einer Vertriebsstruktur und Besetzung des Teams und Fortbildungsstruktur
- Schulungen und Trainings aktuell im Bereich Rare Disease & Cannabis
- Event- und Projektmanagement
- Training/Coaching allgemein
- Lehre
- Tätigkeit als Compliance-Officer und Informationsbeauftragter

2020 - 2021 Vayamed GmbH (Sanity Group) Berlin
Salesdirektor & Informationsbeauftragter (§ 74a AMG)

- Consulting (Beratung Geschäftsleitung zum Aufbau Sales & Marketing)
- Aufbau Marketingabteilung und Außendienst (2 Businessmanger, 4 KAM, 21 Fachaußendienstler im Cannabismarkt), inklusive Recruitment und Ausbildung, Unterstützung Marketing
- Schulungen und Trainings der Mitarbeiter im Innen- und Außendienst
- Start des Aufbaus einer Fortbildungsplattform für medizinisches Cannabis
- **Informationsbeauftragter** nach § 74a AMG (Freigabe der Dokumente, Unterstützung Medizin und Marketing bei Gestaltung der Inhalte)
- Unterstützung Legal und Compliance, inklusive Schulungsorganisation
- Unterstützung bei Entwurf und Gestaltung von Musterverträgen

2014 - 2019

Pfizer Pharma GmbH

Berlin

Sen.-Manager Customer Education Pfizer Pharma GmbH

- Leitung der neutralen Fortbildungsakademie meet (www.meet-pfizer.de), ärztliche Fortbildung & KOL-Management, inklusive Führung des wissenschaftlichen Beirats und weiterer externen Fachexperten, Referenten- und Veranstaltungsmanagement, Kontakte zu verschiedenen ärztlichen Gremien wie AKdÄ und Ärztekammern sowie Fachverbänden
- Nebenberufliche Seminare und Workshops zum Thema Compliance und (Wirtschafts-)Ethik, inklusive Ethikvorlesungen an verschiedenen Universitäten bis hin zur Gestaltung des Ethikteils des MBA-Kurses an der Goethe Universität Frankfurt/M 2016/17, umfangreiche Vortagstätigkeit
- Mentor verschiedener Master- und Bachelorarbeiten, Mitglied Guidepoint

2012 - 2014

Pfizer Pharma GmbH

Berlin

Commercial & Head Customer Education Primary Care

- Onboarding einer Lease-Force (ca. 100 MA und 5 Führungskräfte deutschlandweit) und eigenständige Projektleitung
- Durchführung gemeinsamer Projekte mit anderen Pharmafirmen, Sprecher des Industriebeirats der Deutschen Schmerzgesellschaft e.V.
- Leitung der Fortbildung www.meet-pfizer.de für Ärzte und nichtärztlichem Fachpersonal, inklusive Führung des wissenschaftlichen Beirats und weiterer externen Fachexperten (KOL-Management)
- Entwicklung neuer Fortbildungsformate (Präsenz-Veranstaltungen sowie e-Detailing) und Integration in Multi Channel Strategien

2009 - 2012

Pfizer Pharma GmbH

Berlin

Sales-Director Primary Care neue Bundesländer &

Marketing-Director Pain Products Germany

Mitglied im Primary Care Leadership Team Germany

- Führung des Außendienstes (ca. 100 MA und 10 Führungskräfte) der neuen Bundesländer bei voller Sales- und Budgetverantwortung für alle Produkte und Investitionen im Bereich Primary Care
- Deutschlandweite Marketingverantwortung und Führung der Country Brand Leads für die Pain Produkte; inklusive Verantwortung für den Sales Operation Plan etc.
- Projekt-Lead bei erfolgreicher Abwehr Festbetragsgruppe Pregabalin
- Aufbau und Leitung einer neutralen ärztlichen Fortbildungsakademie (**meet**), Schaffung und Entwicklung zur Marke in der Branche, Erweiterung auf nichtärztliche Fachbereiche und Einstieg ins e-Detailing
- Führung eines Fachexpertengremiums für Fortbildung von medizinischem Fachpersonal (insbesondere Ärzte)
- Beteiligung an und/oder Leitung von verschiedenen anderen cross-funktionalen Projekten, auch mit Patienten und Business-Change

- Vertretung für die Pfizer Pharma GmbH in verschiedenen Verbänden, Gremien und Arbeitsgruppen, Sprecher des Industriebeirates der Deutschen Schmerzgesellschaft
- Intensive nationale (zum Teil internationale) Meinungsbildner-Kontakte im verschiedenen Indikationen (z.B. CV, Schmerz, Rheuma)
- Health Consultant (Uni Essen), gesundheitspolitische Arbeitsgruppen

2007 - 2009 Pfizer Pharma GmbH Karlsruhe und Berlin
Sales-Director Primary Care Berlin/Brandenburg & Mecklenburg/Vorpommern, Mitglied im Pfizer Leadership Team

- Führung des Außendienstes (ca. 100 MA und 9 Führungskräfte) der neuen Bundesländer bei voller Sales- und Budgetverantwortung für alle Produkte und Investitionen im Bereich Primary Care
- Abschluss 2007 bis 2009 mit 1. Platz im Deutschlandvergleich
- Beteiligung an und/oder Leitung von verschiedenen anderen cross-funktionalen Projekten im Bereich Primary Care und Business-Change

2006 - 2007 Pfizer Pharma GmbH Karlsruhe
Pilot-Manager 4F

- Personalverantwortung für 3 Führungskräfte und ca. 40 MA
- Test eines neuen Vertriebsmodells in der Region Berlin/Brandenburg unter Berücksichtigung neuer Entwicklungen im Gesundheitsmarkt
- Nationale und internationale Präsentation der Erfahrungen aus dem neuen Vertriebsmodell und deutschland-, später europaweiter Rollout

2002 - 2006 Pfizer Pharma GmbH Karlsruhe
Regionalleiter Millenopharm

- Regionale Umsatz- und Budgetverantwortung für die Schmerzprodukte
- Führung von 12-16 Angestellten

1996 - 2002 Pfizer GmbH (Animal Health) Karlsruhe
Regionalleiter Companion Animal

- Regionale Umsatzverantwortung für die Produkte für Hobbytiere (Hund / Katze / Pferd etc.) für 50% von Deutschland (Rostock bis Garmisch)
- Führung von 7-12 Angestellten

1990 - 1996 Pfizer GmbH (Animal Health) Karlsruhe
Außendienstmitarbeiter im Vertrieb

- Vertrieb der Animal Health Produkte in Ost- und Mitteldeutschland

1989 - 1990 Bezirksinstitut für Veterinärwesen Potsdam
Veterinärmedizinischer Außendienst

- Schafherdengesundheitsdienst des BIV Potsdam

Ausbildung	1991-heute	diverse Aus- und Weiterbildungen Management
	1986-1989	Fachhochschule für Veterinärmedizin Beichlingen
	■ Studium der Veterinärmedizin mit Abschluss als Veterinäringenieur	
	1985	Praktikum im Pelztiergesundheitsdienst Leipzig
	1983-1985	Grundwehrdienst in der NVA der DDR Potsdam
1983	Erweiterte Oberschule Königs Wusterhausen	
• Abitur		

Interessen

Sport (besonders Fußball)
Wassersport (besonders Tauchen aber auch Kanu, Segeln etc.)
Meine Familie und meine Haustiere

Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Englisch

Referenzen

Beiräte und Fachexperten der meet Fortbildungsakademie
Dr. M. Weiser (MBA-Kurs), Prof. Dr. Dr. T. Tölle, München
Dr. O.-Q. Russe (HoP&H), FFM Dr. Dr. E. Häringer, München
Prof. Dr. Geißlinger, Frankfurt, Fabian Friede, Berlin
und weitere auf Anfrage (insbesondere Spezialgebiete)