

**Dr. Iris Hoch**

Adresse: Linzer Straße 441A

A-1140 Wien  
Österreich

Telefon: +43 664 1826056

e-mail: [office@hoch-consult.at](mailto:office@hoch-consult.at)

Nationalität: Österreich

Geburtsdatum/Ort: 11.10.1969 / Wien

Familienstand: ledig, keine Kinder



---

**Meine Erfahrung umfasst insbesondere:**

- Führung, Coaching und Motivation von Teams unter herausfordernden Rahmenbedingungen sowie in ausgeprägten Matrix-Strukturen
- Mitarbeiter-Entwicklung
- Change Management, Prozessoptimierung und Implementation von „lean“ Prinzipien
- Erarbeitung und Umsetzung von (teils kontroversen) Strategien mit funktions- und abteilungsübergreifenden Teams
- Erfassung wissenschaftlicher Inhalte und Umsetzung in Marketing Strategien und entsprechende Taktiken
- Verfassung von wissenschaftlichen Arbeiten im Rahmen meines Studiums

---

**Abgeschlossene Ausbildungen:**

- |             |  |
|-------------|--|
| 2019        | ICF-Coach (inkl. Business- und Bewusstseins-Coach)<br>Mental-, NLP- und Management-Trainer (ECNLP)<br>NLP Practitioner und Master Practitioner                                       |
| 2002        | Pharmareferentenprüfung  |
| 1995-2000   | Dissertation am Institut für Mikrobiologie und Genetik / Universität Wien<br>(Thema: Antibiotika/RNA Wechselwirkungen in Retroviren )<br>Abschluss: Doktorin der Naturwissenschaften |
| 1988-1995   | Universität Wien, Biologie / Studienzweig Genetik<br>Abschluss: Magistra der Naturwissenschaften   |
| 1980 - 1988 | Gymnasium<br>Abschluss: Matura   |

**Rezente Weiterbildung:**

- seit 2018 Ausbildung zum Lebens- und Sozialberater
- 2016 Verhandlungsführung und Einflussnahme (ENS International)
- 2015 Accelerating Implementation Methodology - AIM (IMA, Takeda internes Training)  
Thema „Change Management and Transformational Change“  
Abschluss: „Change Agent“
- seit 2014 regelmäßig Führungskräfte-Trainings sowie laufendes Einzelcoaching
- 2013 KAM-Lehrgang (Salesfocus) in mehreren Modulen

**Fremdsprachen:**

Englisch (verhandlungssicher)

---

**Berufserfahrung:**

- **Seit 02/2020 Hoch-Consult e.U.**  
*Unternehmensberatung, Training, Business Coaching*  
Eigentümerin
  - Authentische Führung
  - Team- und Organisationsentwicklung
  - Re-Inventing Changemanagement
  
- **09/2017-10/2018 AbbVie GmbH**  
Business Unit Manager Immunology/Dermatology
  
- **05/2011-05/2017 Takeda Pharma Ges.m.b.H.**  
(bis 07/2012: **Nycomed Pharma GmbH**)
  - 11/2015-05/2017 Business Unit Head Established Products
  - 04/2015-10/2015 Marketing & Sales Manager Surgery
  - 08/2014-03/2015 Sales Manager Speciality Care
  - 05/2011-07/2014 Brand Manager Hospital Care, Key Accounting
  
- **04/2008-04/2011 Bristol-Myers Squibb GesmbH**  
Marketing and Sales Manager Antivirals & Pain
  
- **09/2005-03/2008 Organon GesmbH**  
Produktmanager Kontrazeption
  
- **09/2003-08/2005 F. Joh. Kwizda GmbH**  
Produktmanager Herz/Kreislauf und Gynäkologie
  
- **03/2000-08/2003 VIATRIS Pharma GmbH**  
ab 12/2000 Produktmanager Herz/Kreislauf  
bis 11/2000 Junior Produktmanager Onkologie/Endokrinologie

---

**Berufliche Stationen:**

- **09/2017-10/2018    AbbVie GmbH**  
**Business Unit Manager Immunology/Dermatology**  
Führung einer Business Unit bestehend aus 10 Mitarbeitern  
Schwerpunkte/Herausforderungen:
  - Verteidigung der Marktführerschaft von Humira
  - Vorbereitung der Markteinführung eines neuen Produktes 2019
  - Zusätzliche Führungsfunktion als „Brand Team Leader“ innerhalb einer sehr ausgeprägten Matrix-Struktur
  
- **05/2011-05/2017    Takeda Pharma Ges.m.b.H.**
  - **11/2015-05/2017    Business Unit Head Established Products (Urologie und Chirurgie)**  
Führung einer Business Unit bestehend aus 11 Mitarbeitern  
Schwerpunkte/Herausforderungen:
    - Einführung eines Multichannelling Ansatzes der Kundenbetreuung und Entwicklung der Außendienst-Mitarbeiter zu „CEMs“ (Customer Engagement Manager = Multichannel KAM)
    - Neuaufbau und Motivation des Teams nach massiver Umstrukturierung mit Personalabbau
    - Neues Targeting: neue, kombinierte Zielgruppe aus niedergelassenen Urologen und Chirurgen/Krankenhaus und Fokus auf wichtigste Ärzte mit kleinerer Salesforce als zuvor
  
  - **04/2015-10/2015:    Marketing & Sales Manager (Chirurgie)**  
Führung eines Teams von 5 KAMs  
Schwerpunkte/Herausforderungen:
    - Auswahl und Übernahme eines neu zusammengestellten Teams aus zwei Vorgänger-Teams im Rahmen einer Umstrukturierung
    - Entwicklung der Mitarbeiter in Hinblick auf die nächste geplanten Re-Strukturierung
  
  - **08/2014-03/2015:    Sales Manager Speciality Care (Urologie, Diabetes, Gastro)**  
Führung eines Teams von 8 Produktspezialisten  
Schwerpunkte/Herausforderungen:
    - Re-Targeting: zusätzliche Aufnahme von Praktischen Ärzten
    - Integration des Speciality-Teams in die Business Unit Retail
    - Optimierung der Kooperation zwischen den einzelnen Teams der BU
  
  - **05/2011-07/2014:    Brand Manager, Key Accounting (Chirurgie)**

Schwerpunkte/Herausforderungen:

- Erstellung und Umsetzung der DACH-Produktstrategien
  - Betreuung der Top Krankenhäuser als Account Manager  
(inkl. Identifizierung der Prozessabläufe wie Bestellvorgänge, Lagerung, Arzneimittelkommission, Controlling)
  - Betreuung der Anstaltsapotheken der Top 10 Krankenhäuser  
(Beziehungsaufbau, Optimierung der Bestellabläufe, Pharmaökonomie, Betreuung von apothekenspezifischen Projekten)
  - Entwicklung und Implementierung von Account Plänen und Optimierung der „Commercial Effectiveness“
- 

• **04/2008-04/2011: Bristol-Myers Squibb GesmbH  
Marketing and Sales Manager Antivirals & Pain**

Führung und Management des Bereichs Antivirals/HIV  
(1 Mitarbeiterin im Außendienst)

Schwerpunkte/Herausforderungen:

- Entwicklung der AD-Mitarbeiterin in Richtung einer zukünftigen Marketing Position
  - Kooperation mit dem Joint Venture Partner Gilead
- 

• **09/2005-03/2008: Organon GesmbH  
Produktmanager Kontrazeption**

Schwerpunkte/Herausforderungen:

- Markteinführung einer Pille
  - Relaunch/Verhütungsring
  - Enge Kooperation mit diversen Beratungsstellen
  - Projekt „Verhütungskoffer“ für Schulen gemeinsam mit der österreichischen Gesellschaft für Familienplanung (ÖGF)
- 

• **09/2003-03/2005: F. Joh. Kwizda GmbH  
Produktmanager Herz/Kreislauf und Gynäkologie**

---

• **03/2000-08/2003: Viatris Pharma GmbH  
ab 12/2000: Produktmanager Herz/Kreislauf  
bis 11/2000: Junior Produktmanager Onkologie/Endokrinologie**