

LEBENS LAUF

PERSÖNLICHE DATEN

Adresse Nikolausstraße 35
50259 Pulheim

Telefon +49-173-2885131

E-Mail office@thorstenwaloschek.com

Homepage www.thorstenwaloschek.com

Geboren am 20. November 1970 in Hannover

Nationalität Deutsch - US-Amerikanisch



BERUFLICHE ZIELSETZUNG

Unternehmensführung in der Healthcare Industrie in den Bereichen Strategie, Marketing und Vertrieb von innovativen Produkten / Lösungen in der Gesundheitsindustrie

AUF EINEN BLICK

Internationale vertriebsorientierte Führungserfahrung mit hervorragendem Netzwerk und sicherem Gespür für Chancen und Potenziale von Märkten und Produkten

Branchen und Produktkompetenz: Medizintechnik (Neonatologie, Intensivmedizin, Beatmung, Monitoring, Homecare, Screening, Diagnostik, Software as a Medical Device, Digital Health)

Fachkompetenz: Business Development & Sales B2B und B2C, Marketing (Upstream, Downstream), Product/Portfolio, Strategie, Mergers & Acquisition, Lizenzen

Leadership-Skills: Development, Operations, Change Management, Prozessmanagement, Cross-Functional Teambuilding & Leadership, Aufsichtsratsmandate in Deutschland und Brasilien

Herausragende Ergebnisse:

- Revitalisierung eines unprofitablen Geschäftsbereichs und Turnaround innerhalb von zwei Jahren durch Bereinigung des Produktportfolios, Reduzierung der Komplexität, Senkung der Herstellkosten durch Facelifts und Positionierung als ganzheitlicher Lösungsanbieter
- Profitabilitätswachstum um + 33 %
- Zuwachs im Auftragseingang um + 40 %
- Umsatzwachstum nach Akquisition + 300 %
- Reduzierung von Marketingkosten um 25 % bei steigenden Umsatz
- Reduzierung des Planungsaufwands um 50 % im jährlichen Budgetprozess
- Markteinführung diverser neuer Produkte aus eigener F&E sowie lizenzierte OEM's
- Erfolgreiche post-merger Integration von sieben bis dahin unabhängig agierenden Produktionsstätten in drei Ländern
- Einlizensierung neuer Produktlinien mit einem Marktpotential von 50 Mio. EUR p.a.

BERUFLICHER WERDEGANG

01/14 – 01/19

Natus Medical Inc. | San Carlos, CA, USA / Planegg, Deutschland

Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Medizinprodukten für Neurologie, Audiologie und Neugeborenenpflege | 500 Mio US\$ Umsatz

Senior Director Global Marketing and Business Development (Newborn Care)

125 Mio. US\$ Umsatz | Führung 20 Mitarbeiter in USA und Europa

Weltweite Verantwortung für Business Development und Marketing Upstream (Produktmanagement) und Downstream (Marketing Kommunikation) des Geschäftsbereichs Newborn Care

- Entwicklung, Koordination, Implementierung umfassende Vermarktungsstrategie
- Akquise von neuen Großkunden und Meinungsbildnern
- Verantwortlich für Lizenzierung neuer Produktbereiche mit Umsatzpotential von 50 Mio. US\$ p.a.
- Akquisition neuer Applikationen, Produktlinien und Geschäftseinheiten, sowie anschließende Integration der erworbenen Einheiten
- Eigene umfassende Erfolgsrechnung (Umsatz, Kosten, Gewinn) für Geschäftsfeld Video Streaming

Herausragende Ergebnisse:

- Verdreifachung Umsatz in von 12 Monaten nach Akquisition einer Produktlinie
- Definition einer globalen Portfolio-Strategie und einer Produkt-Roadmap, inkl. Produktmarketing-Aktivitäten
- Anpassung globaler Marktstrategien an regionale Niederlassungen
- Konzeption und Implementierung Customer Loyalty Programm zur langfristigen Kundenbindung

29

03/06 – 10/12

Dräger / Dräger Medical Systems Inc. | Telford, PA, USA

Medizin- und Sicherheitstechnik | 2 Mill. EUR Umsatz

06/08 – 10/12

Präsident Strategisches Geschäftsfeld Neonatal Care & Thermoregulation, Dräger & Vice Präsident, Dräger Medical Systems Inc.

100 Mio. US\$ Umsatz | 15 direct reports in Deutschland und USA | Führung 200 Mitarbeiter in Marketing und Operations in USA

Geschäftsführung des strategischen Bereichs (Strategic Business Field, kurz SBF) und Mitglied des globalen Management-Teams

Als Vice President von Dräger Medical Systems Mitglied des Vorstands der legalen Einheit in den USA

Aufsichtsrats-Mitglied einer Beteiligung in Brasilien

- Eigene umfassende Erfolgsrechnung (Umsatz, Kosten, Gewinn) für alle weltweiten Produktgruppen des SBF
- Definition einer globalen Portfolio-Strategie und einer Produkt-Roadmap, incl. Produktmarketing-Aktivitäten
- Anpassung globaler Marktstrategien an regionale Niederlassungen

Herausragende Ergebnisse:

- Gewinnsteigerung um 33 % in drei Jahren
- Markteinführung fünf neuer Produkte mit Umsatzpotenzial von ca. 200 Mio. €
- Überdurchschnittliche Ergebnisse in Mitarbeiterbefragungen durch kontinuierliche und nachhaltige Entwicklung der Mitarbeiterpotentiale sowie integren Führungsstil

03/06 – 05/08

Direktor Produktmanagement

Herausragendes Projekt:

- Portfolio-Bereinigung im Zuge einer Post-Merger-Integration

05/01 – 02/06

Group Novasep SAS (bis 2005 Dynamit Nobel GmbH | Pompey, Frankreich

Feinchemie | 350 Mill. EUR Umsatz

01/05 – 02/06

Direktor Marketing

- Leitung Bereich Marketing (Marketing Intelligence, Öffentlichkeitsarbeit, Unternehmenskommunikation)
- Post-Merger-Integration

05/01 – 12/04

Leiter Marketing

- Konsolidierung aller Marketingaktivitäten des neuen Konzerns
- Aufbau einer US Vertriebsorganisation
- Neuprojektakquise USA

01/96 – 04/01

Bayer AG | Wuppertal und Leverkusen, Deutschland

Life Science und Chemie | 35 Mill. EUR Umsatz

Pharma Ressourcen- und Portfoliomanager

Produktmanager Diabetes

Pharmareferent ZNS

Pharma Landeskoordinator Asien

BERUFLICHER WERDEGANG in STARTUP-UNTERNEHMEN

08/13 – heute

Selbstständiger Unternehmensberater / Interim Manager | Pulheim, Deutschland

Marketing- und Vertriebsberatung sowie Geschäftsführer diverser kleiner und mittelständischer Unternehmen im Bereich Medizintechnik und HealthCare

11-12 - 08-13

Adaptive Neuromodulation GmbH | Köln, Deutschland

VP Marketing & Sales

10/10 – 05/24

InfanDx AG | Köln, Deutschland

Diagnostik

Gründer und Aufsichtsrat (bis 2020)

AUS- und WEITERBILDUNG

2018	New Medical Device Regulation Oriel Stat, USA
2010	Leading the Entrepreneurial Enterprise Babson College, USA
2006	Advanced Leadership Development Program Rutgers University, USA
1997 und 2010	Enhancing Management Effectiveness Malik Institut St. Gallen, Schweiz
08/98 – 12/00	NIMBAS, University of Bradford Bradford, UK Master of International Business Studies (MBA)
08/92 – 12/95	Bayer AG Köln, Deutschland Ausbildung zum Pharmareferenten, IHK Köln Ausbildung zum Wirtschaftsassistenten, IHK Köln Ausbildung zum Industriekaufmann, IHK Köln
07/90 – 06/92	NATO-Hauptquartier BALTAP Karup, Dänemark Soldat auf Zeit
1990	Schiller Gymnasium Hannover, Deutschland Abitur

SONSTIGES

2010	Patent No. DE 40-2008005677.9 – Method and apparatus for controlling a warming therapy device
Sprachen	Englisch: verhandlungssicher Französisch und Dänisch: Grundkenntnisse Deutsch: Muttersprache