

Andrea Reckert

andrea-reckert@arcon-consulting.de | www.arcon-consulting.de
|www.linkedin.com/in/andrea-reckert

Mein Weg

Beratung-Diabetes-Verkauf-Medizinprodukte-Key Account Management-
Gesundheitswesen-Verkaufsleitung-Serviceleitung-Diagnostics-Strategisches Management
Start Up-Head of Commercial- Beratung

Erfahrung und Expertise

1991-2000: Beratung- der Mensch im Mittelpunkt und Hilfe zur Selbsthilfe

(DB DDG, Kandertal Klinik, Kliniken des LK Lörrach)

Mit der Beratung von Menschen mit Diabetes, und wie sie ein selbsterfülltes Leben mit chronischer Erkrankung führen können, habe ich gelernt, den Menschen im Mittelpunkt zu sehen und daraufhin seine Therapie anzupassen- und nicht umgekehrt.

Herzlichen Dank an Michael und Ulrike, ihr habt mir viel fürs Leben mitgegeben und mich sehr geprägt!

2000-2007: Begeisterung für Medizintechnik und Game Changer im Verkauf

(Account Manager, Disetronic Medical Systems GmbH und Roche Diabetes Care)

Eine Insulinpumpe war in diesen Jahren noch eine Besonderheit und für Kinder wurde sie nicht empfohlen. Denn das Risiko, dass die Pumpe z.B. zu viel Insulin abgibt, wurde zu hoch eingeschätzt.

Ich habe gelernt, wie ein Unternehmen mit einer durchdachten Strategie, einer kompetenten Verkaufsmannschaft und der Leidenschaft fürs Business, einen Markt verändern kann. Denn heute ist die Insulinpumpentherapie „State of the Art“ bei Kindern und führt zu so viel mehr Lebensqualität für die ganz Familie.

Herzlichen Dank an das Management Team der Firma Disetronic, ihr habt an mich geglaubt und mir vertraut, das war die beste Grundlage für meine Vertriebslaufbahn!

2007-2012: Das Deutsches Gesundheitswesen verstehen und Verträge verhandeln

(Key Account Management Health Care, Roche Diabetes Care)

Das Sozialgesetzbuch (SGB V), Gesetzliche Krankenversicherung wurde zu meiner „Gute Nacht Geschichte“ und ich habe in vielen Gesprächen mit GKVen, PKVen, Medizinischen Diensten und KVen gelernt, das deutsche Gesundheitswesen zu verstehen. Besonders der §127 SGB V-Verträge, hat meinen Alltag geprägt und ich konnte zur Sicherstellung der Vergütung von Hilfsmitteln bei Roche Diabetes Care beitragen.

Mit meiner Autoversicherung kannte ich mich besser aus, als mit meiner Krankenversicherung- dabei geht es hierbei um meine Gesundheit- Herzlichen Dank Frank, dass du das geändert hast.

2012-2015: Teambuilding und Verkaufskoaching

(Regionale Verkaufsleitung, Roche Diabetes Care)

Ein Verkaufs-Team von 8 Kollegen/innen (aus vorher 5 verschiedenen Teams zusammengekommen) zur Höchstleistung zu motivieren, das war eine ganz neue Herausforderung. Hat es funktioniert? Ich denke JA! Wir haben es geschafft, ein Insulinpumpe erfolgreich in den Markt zu bringen, obwohl diese dann über ein Jahr nicht geliefert werden konnte. Wir entwickelten ein Upgrade Konzept und hatten trotz der schwierigen Situation Spaß dabei, sie zu verkaufen.

Herzlichen Dank ein großartiges Team und an Anja, ihr habt mich gefordert und gefördert. Besonders die Grundausbildung zum Coach hat mir sehr weiter geholfen und neue Perspektiven in mein Leben gebracht.

2016-2021: Leadership und Perspektivwechsel

(Regionale Service Leitung, Roche Diagnostics)

Ich hatte den Mut, die Führung eines Customer Service Teams in der Molekular Diagnostik zu übernehmen, obwohl ich fachlich keinen blassen Schimmer hatte. Nach über 5 Jahren hat mich mein Team mit den Worten verabschiedet: „In guten Zeiten hast du hinter uns gestanden und uns den Rücken gestärkt und in schlechten Zeiten vor uns gestellt, um uns vor Widerständen zu schützen!“ Dieser Satz berührt mich bis heute, denn wir hatten wirklich harte Zeiten in der Pandemie, als Service Team waren wir verantwortlich für die PCR-Diagnostik im Außendienst.

Diese Zeit wird uns sicherlich immer verbinden und wahrscheinlich kann man sich gar nicht oft genug für diesen unermüdlichen Einsatz des Team DEGSAS – „der wilde Süden“, bedanken. Danke auch an Henning, der mir die Möglichkeit zum Perspektivwechsel gegeben hat.

2021-2022 Start Up und Organisationsentwicklung

(Strategic Account Manager, ViCentra, NL)

Nach 17 lehrreichen Jahren in einem großen und regulierten Konzern reizte mich die Möglichkeit, für ein Start Up in der Medizintechnik zu arbeiten. Ein Verkaufsteam aufbauen und eine Vertriebs-Strategie für ein neues Produkt im deutschen Markt entwickeln und dabei eine andere Welt der (Arbeits-) Kultur kennen lernen. Hier hat mir meine Erfahrung der letzten zwei Jahrzehnte sehr weiter geholfen.

Herzlichen Dank für dein Vertrauen Boris und das du mir die Möglichkeit gegeben hast, meine Kompetenzen und Erfahrungen einbringen zu können.

2022-2023 Unternehmensberatung und Persönliche Entwicklung

(Head of Commercial CGM, Ascensia Diabetes Care)

Die Kommerzielle Verantwortung für ein Medizinprodukt zu übernehmen, hat mich begeistert, trotzdem habe ich mich mit dem Ende der Probezeit dagegen entschieden, um meinen eigenen Weg zu gehen.

Ich habe in den 6 Monaten sehr viel dazu gelernt, u.a. wie es ist, über viele Ländergrenzen hinweg zu arbeiten und mein erstes Projekt mit einer großen Unternehmensberatung durchzuführen (von Unternehmens Seite).

Herzlichen Dank an das Management Team in den USA, welches mir von Anfang an vertraut hat und mich mit den Worten verabschiedet hat: You made a difference in a short time...

Nach über 20 Jahren im Vertrieb habe ich mich nun wieder entschieden, in die Beratung zu gehen. Etwas anders als zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn, aber sicher auch mit dem Fokus „Der Mensch im Mittelpunkt“.

Und wie sagte schon Albert Einstein: Lernen ist Erfahrung. Alles andere ist nur Information.