

# Der Vertriebsleiter im Pharmaunternehmen

Verantwortlichkeiten, Aufgaben und Haftung

## Die Themen

- Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Vertriebsleiters
- Aufgabenabgrenzung zu anderen Funktionsträgern
- Arbeitsvertrag, Arbeitsplatzbeschreibung und wichtige SOPs für den Leiter des Vertriebs
- Haftungsrisiken und Absicherung
- Probleme und Lösungen in der Praxis
- Do's and Don'ts

**Recht und Praxis  
des Vertriebsleiters  
aus erster Hand!**

## Ihre Referenten



**Dr. Hans-Volker Eichler**  
TAD Pharma GmbH,  
Cuxhaven



**Dr. Thilo Räßle**  
Baker & McKenzie,  
Frankfurt

# Der Vertriebsleiter im Pharmaunternehmen

## Ziel des Seminars

Als Führungskraft zum einen und Funktionsträger im Pharmaunternehmen zum anderen fallen dem Vertriebsleiter vielfältige Aufgaben und Verantwortlichkeiten zu. Neben der Verantwortung für Vertriebswege und Vertriebsserlaubnis ist er außerdem in Zulassungs- und Arzneimittelsicherheitsangelegenheiten involviert. Dadurch kann es zu Unsicherheiten hinsichtlich der jeweiligen Zuständigkeiten kommen, insbesondere wenn es sich um Schnittstellen zu anderen Funktionsträgern und Überschneidungen der individuellen Aufgabenbereiche handelt. Darüber hinaus trägt der Leiter des Vertriebs auch Haftungsrisiken.

Informieren Sie sich hier über rechtliche Grundlagen und erhalten Sie praktische Tipps rund um die Position des Vertriebsleiters. Nutzen Sie das Know-how unserer Experten!

## Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus folgenden Bereichen:

- Geschäftsleitung
- Rechtsabteilung
- Vertrieb
- Marketing

## Ihre Referenten



**Dr. Hans-Volker Eichler**  
TAD Pharma GmbH,  
Cuxhaven

Leiter Vertrieb

Dr. Hans-Volker Eichler leitet den Vertrieb der TAD Pharma GmbH. Seine langjährigen Erfahrungen in der Pharmabranche, zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung einer Marketingberatung, machen ihn zum kompetenten Experten in Fragen des operativen und strategischen Vertriebs.



**Dr. Thilo Räßle**  
Baker & McKenzie,  
Frankfurt

Rechtsanwalt und Partner

Dr. Thilo Räßle ist Partner und Leiter der European and Healthcare Practice Group bei Baker & McKenzie in Frankfurt. Seine Klienten sind zahlreiche deutsche und ausländische Unternehmen aus den Bereichen Pharma und verwandten Branchen.

## Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist begrenzt auf 20 Teilnehmer. Die Begrenzung ist Bestandteil einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information sowie das Eingehen auf individuelle Interessen der Teilnehmer.

## Ihr Programm von 9.00 bis 17.00 Uhr

### Position des Vertriebsleiters

*Dr. Thilo Räßple*

- Rechtlicher Rahmen
- Verantwortung des pharmazeutischen Unternehmers
- Abgrenzung zum Geschäftsführer
- Delegation der Verantwortung

### Aufgaben und Verantwortlichkeiten

*Dr. Thilo Räßple*

- Einhaltung der Vertriebswege
- Vertriebsverbote/-beschränkungen
- Verantwortung im Rahmen der Arzneimittelsicherheit
- Mitwirkung im Stufenplanverfahren
- Einholung und Aufrechterhaltung der notwendigen Vertriebs Erlaubnisse
- Verantwortlichkeit für Vertriebstätigkeit der Pharmareferenten
- Musterabgabe, Werbeaktivitäten
- Import und Export
- Arzneimittelversicherung
- Aufgaben bei Arzneimittelprüfungen
- Produkthaftung
- Verantwortlichkeit für zentral zugelassene Arzneimittel
- Gerichtsentscheidungen

### Aufgabenabgrenzung zu anderen Funktionsträgern

*Dr. Thilo Räßple*

- Sachkundige Person
- Stufenplanbeauftragter
- Informationsbeauftragter
- Großhandelsvertriebsverantwortliche
- Compliance-Officer
- Überschneidung von Aufgabenstellungen
- Ressortverantwortlichkeit
- Delegation von Einzelaufgaben

### Vertragsgestaltung

*Dr. Thilo Räßple*

- Organisationsstruktur und Vertragsgestaltung
- Aufstellen einer Organisationsstruktur
- Arbeitsvertrag eines Vertriebsleiters
- Arbeitsplatzbeschreibung/SOP
- Was sollte berücksichtigt werden?

### Haftungsrisiko des Vertriebsleiters

*Dr. Thilo Räßple*

- Haftungsszenarien
- D&O Versicherung
- Möglichkeiten der Enthftung

### Der Vertriebsleiter in der Praxis

*Dr. Hans-Volker Eichler*

- Stellung und Aufgaben des Vertriebsleiters
- Mit welchen praktischen Problemen wird der Vertriebsleiter konfrontiert?
- In welcher Form sollten betriebliche Anweisungen kommuniziert und dokumentiert werden?
- Wie unterscheidet sich die Zusammenarbeit mit anderen Funktionsträgern in einem Pharmaunternehmen?
- Welche Probleme stellen sich bei einem Vertriebsleiter in einer internationalen Konzernstruktur?
- Ist es sinnvoll, eine D&O Versicherung abzuschließen?
- Welche Aufgaben können/sollten an Dritte delegiert werden?
- Wie sieht die Zusammenarbeit mit externen Beratern aus?
- Do's and Don'ts

Anmeldung unter  
anmeldung@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Der Vertriebsleiter im  
Pharmaunternehmen
- Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-  
Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden,  
dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

- **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**  
■ **Tagungs-Nr. 11 06 292 I**

■ **Internet:**  
[www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Donnerstag, 9. Juni 2011 in Frankfurt  
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar  
Marriott Hotel  
Hamburger Allee 2-10 · 60486 Frankfurt  
Tel. +49 69 7955-0 · Fax +49 69 79552432

■ **Gebühr:**  
€ 860,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher  
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und  
Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**  
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-  
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.  
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch  
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte  
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter  
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

## Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und  
unserem gesamten Programm  
stehe ich Ihnen gerne zur Verfü-  
gung.

**Vanessa Schlenga**  
Konferenzmanagerin Pharma  
Tel. +49 6221 500-695  
[v.schlenga@forum-institut.de](mailto:v.schlenga@forum-institut.de)

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen  
(Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit  
übersenden und die im Internet unter  
[www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskosten-  
versicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)