

## Lebensläufe der Referenten

# Curriculum Vitae Simon von Boeselager



### Ausbildung

2002 – 2005 Master und Diplom-Kaufmann - International  
Business Management, ESCP  
Europe, Paris, Oxford, Berlin

2000 – 2002 Bachelor of Science and Economics, Universität Fribourg, Schweiz

1986 – 1999 Abitur, Waldorfschule Bonn, Deutschland

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend), Französisch (gut)

### Berufliche Stationen

Seit 2022 Leiter des Deutschlandgeschäfts, Viatris-Gruppe Deutschland

Seit 2021 Geschäftsführer der Mylan Germany GmbH

2019 - 2021 Viatris / Mylan Germany GmbH

Leiter der Business Unit Rx (verschreibungspflichtige Arzneimittel)  
und Thrombose, Deutschland

Leiter Vertrieb Rx, Deutschland

Boehringer Ingelheim

2016 – 2019 Digital Health Innovation Lead, Deutschland/ China/ USA

2015 – 2016 Vertriebsleiter, Großbritannien

2014 – 2015 Marketing - Leiter des kardiovaskulären Bereichs, Großbritannien

2013 – 2014 Vertriebsbeauftragter und Bezirksleiter, Großbritannien

2011 – 2013 Global Marketing & Business Manager, Deutschland

Pressemappe

INFLUENZA-IMPFSTRATEGIEN AUS GESUNDHEITSÖKONOMISCHER SICHT

Bayer AG

2009 – 2011 Projektleiter - Inhouse Beratung, Europa, USA, Asien

2006 – 2009 Berater - Inhouse Consulting, Deutschland

## Schlüsselkompetenzen

Kommerziell

Marketing: Entwicklung von globalen Marktstrategien;  
Leitung von Länderteams

Vertrieb: Vertriebsleiter, Bezirksleiter, Primär- / Sekundärvertreter  
Aufbau von Partnerschaften mit den Akteuren des  
Gesundheitssystems

Führungsfunktionen

Leitung von Teams mit bis zu 250 Mitarbeitenden

Führung von Transformations- und Veränderungsprozessen

Digital Health

Entwicklung und Leitung der Abteilung für digitale Gesundheit  
(chronische Herz-Kreislauf-Erkrankungen)

Erstellung von Prototypen für medizinische Geräte;  
Analyse biometrischer Merkmale;  
Ko-Entwicklung von Algorithmen

Strategieentwicklung, Aufbau kommerzieller Modelle, Teamführung bei  
FDA-Zulassung

Geschäftsentwicklung

Große und mittelgroße Transaktionen während des Due-Diligence-  
Prozesses

Post-Merger-Integration

Geschäftsstrategien für Produktportfolios und Therapiegebiete