

Personalupdate: Die in//touch baut ihr Projekt- und Beraterteam weiter aus

- Geballte Omni-Channel-Expertise: Ralf Temps unterstützt als Senior Technical Consultant die technischen Projektteams
- Frischer Wind in der Beratung: Sophia von Hagenow und Bryan Franco Posch als Junior Consultants mit an Bord
- Die in//touch setzt auf Wachstum und die Entwicklung zukunftssicherer Vertriebskonzepte für die Healthcare-Branche

Berlin, den XX. Dezember 2019: Die [good healthcare group](#) bietet seit 2013 erfolgreiche Lösungen für die anspruchsvolle Kommunikation zwischen Pharmaindustrie, Healthcare-Professionals und Patienten an. Unter der Dachmarke sind mittlerweile vier Geschäftszweige vereint, um eine Rundumbetreuung in der Interaktion zwischen Gesundheitsspezialisten und Patienten zu gewährleisten. Einen wichtigen Teil übernimmt dabei die [in//touch](#), die führende Omni-Channel-Sales-Strategieberatung für Pharmaunternehmen. Da die Herausforderungen der Digitalisierung und die Komplexität einer modernen Gesundheitswirtschaft immer neue Ansätze und Lösungen erfordern, setzt auch in//touch sowohl auf Wachstum als auch Agilität und ergänzt das Team um drei hochkarätige Spezialisten: Ralf Temps, ehemals Sales Force Effectiveness Manager unter anderem bei Pfizer, wird die technischen Projektteams im Rahmen von Omni-Channel-Sales-Projekten unterstützen. Außerdem bringen Sophia von Hagenow und Bryan Franco Posch als Junior Consultants herausragende Qualifikationen, frischen Wind und neue Ideen in das Beraterteam.



Personalupdate bei der in//touch: Ralf Temps, Sophia von Hagenow und Bryan Franco Posch (von li. nach re.) | Quelle: good healthcare group

Dabei haben die drei Neuzugänge eines gemeinsam: Sie alle bringen wichtige Kompetenzen und einschlägige Erfahrungen in den Bereichen Vertrieb, Vermarktung, Kommunikation und digitales Arbeiten mit in das Team. So hatte beispielsweise Bryan Franco Posch zuvor die Leitung des Marketing Teams bei einem exklusiven Reiseveranstalter inne, wo er unter anderem zuständig für Online- und Offline-Marketing war. Außerdem eignete er sich eine umfangreiche Expertise im Bereich der Datenanalysen an. Bei in//touch wird er nun mit dem Fokus auf Digitalisierung und Innovation vor allem für die Entwicklung von kundenspezifischen Omni-Channel-Strategien zuständig sein. Unterstützt wird er dabei nicht zuletzt von Sophia von Hagenow. Sie vertiefte ihr Wissen im Bereich

der Unternehmenskommunikation zuletzt bei der Deutschen Bahn. Ihre Stärke liegt in der Umsetzung unternehmensweiter Kommunikationsstrategien und der Entwicklung innovativer Konzepte. Schon seit dem Studium begleitet sie ein Lebensmotto, das ihr in komplexen Situationen oft weitergeholfen hat: „Die Arbeit in einer digitalen und schnelllebigen Branche hat mich gelehrt, dass es das wichtigste ist, stets agil zu sein und flexibel auf Neuerungen und Herausforderungen zu reagieren. Darum lebe und arbeite ich nach dem Motto *A smooth sea never made a skilled sailor*, um mich daran zu erinnern, dass ich an meinen Aufgaben wachse.“

Als Senior Technical Consultant obliegt Ralf Temps in Zukunft vor allem die Analyse, Planung und Umsetzung von Omni-Channel-Kampagnen mit Fokus auf das Kundendaten-Management. Dabei wird er eng mit den Projektmanagern, Kunden und externen Dienstleistern zusammenarbeiten. „Ich bin seit jeher an jeglichen Formen der Interaktion interessiert, besonders an Kommunikationsmarketing. Ich freue mich darauf, meine breite Expertise bei in//touch einzubringen und die digitale Transformation weiter voranzutreiben“, so Temps. Auch die Kunden werden direkt von Ralf Temps' Fähigkeiten profitieren: Neben der Unterstützung der technischen Projektteams wird er zusätzlich die Kunden-Workshops vorbereiten sowie umsetzen. Durch die Neueinstellungen werden viele wichtige Bereiche der Pharmaunternehmensberatung ausgeweitet und bestehende Konzepte weitergedacht. Das sieht auch Wolfgang Höfers, General Manager der in//touch: „Die neuen Gesichter ergänzen unsere Teams auf mehreren Ebenen, sie bringen ihre persönlichen Expertisen und digitale Kompetenzen mit in das Unternehmen, von denen wir und unsere Kunden in Zukunft stark profitieren. Ich bin froh, dass wir so vielversprechende Talente für uns gewinnen konnten, die uns helfen werden, unsere führende Position am Markt weiter zu behaupten.“

Über die good healthcare group:

Die **good healthcare group** hat es sich zum Ziel gesetzt, die anspruchsvolle Kommunikation zwischen Pharmaindustrie, Healthcare-Professionals und Patienten zu verbessern und damit alle Beteiligten dabei zu unterstützen, sich auf das kostbarste Gut zu konzentrieren: Die Gesundheit des Menschen. Dafür entwickelt das Team unter der Leitung von Chief Operating & Performance Officer Dr. Heike Niermann, Chief Executive Officer Thomas-Marco Steinle, Chief Sales Officer Wolfgang Höfers und Chief Financial Officer Sebastian Schröter passgenaue Lösungen für alle Akteure des Gesundheitssystems, mit Fokus auf einem digitalen Ansatz, immer auf Augenhöhe und genau auf dem Kanal, der jeweils am besten passt. Von der Strategieentwicklung für Pharmaunternehmen über die individuelle Beratung von Healthcare-Spezialisten bis hin zu einer umfassenden Patientenbetreuung, alle Services und Produkte werden stets von hochqualifizierten Experten entwickelt. Nachdem das Team bereits seit 2012 erfolgreiche Lösungen im Healthcare-Markt etabliert hat, wurde die good healthcare group 2015 als Dachmarke ins Leben gerufen, die als Allianz aus über 450 Healthcare-Spezialisten die Geschäftszweige **in//touch, +49 med, patient+ und cso+** in einem Haus vereint. Der Firmensitz der ghg good healthcare GmbH ist in Berlin mit einer weiteren Betriebsstätte in Potsdam.

Über die in//touch:

Die **in//touch** wurde 2013 aus der Erkenntnis heraus gegründet, dass allein die Verbesserung der Vertriebsstrukturen, die Pharmaindustrie noch nicht revolutioniert. Es fehlt das Wissen zu modernen Omni-Channel-Konzepten, der Mut für neuartige Ideen und digitale Strategien. Im Fokus der Unternehmensberatung für Pharmaunternehmen stehen die Entwicklung von omnimedialen, faktenbasierten und begeisternden Vertriebsstrategien und Kampagnen – immer mit dem Ziel werthaltige Beziehungen im Healthcare-Bereich zu schaffen. Von der Beratung über die Strategieentwicklung, Projektleitung und Management bis hin zur Umsetzung und Erfolgskontrolle - das hochqualifizierte Team rund um General Manager Thomas-Marco Steinle und Wolfgang Höfers unterstützt Pharmaunternehmen in allen Phasen der Vermarktung, wobei der Dialog mit der Zielgruppe sowie das Wohl des Patienten stets im Vordergrund stehen. Die intouch hcc GmbH ist Teil der good healthcare group mit Sitz in Berlin und einer weiteren Betriebsstätte in Potsdam.

Pressekontakt:

Manja Rehfeld | Mashup Communications GmbH | +49.30.25749580 | ghg@mashup-communications.de