

DIPLOM-URKUNDE

Frau Sarah Catherine Schaare

geboren am 12.04.1983 in Duisburg

hat das Studium im Studiengang

Oecotrophologie

mit der Diplomprüfung am 23.04.2010 an der

Hochschule Niederrhein erfolgreich abgeschlossen.

Aufgrund dieser Prüfung verleiht die

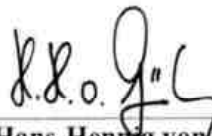
Hochschule Niederrhein den akademischen Grad

Diplom-Oecotrophologin (FH)

Dipl. oec. troph. (FH).



*Niederrhein University
of Applied Sciences*



Prof. Dr. Hans-Henning von Grünberg
Präsident der Hochschule Niederrhein



Prof. Dr. Günter Wentzlaff
Dekan des Fachbereichs Oecotrophologie



Prof. Dr. Uwe Großmann
Vorsitzender des Prüfungsausschusses des Fachbereichs Oecotrophologie

Krefeld/Mönchengladbach, den 23.04.2010

BACHELOR-URKUNDE

Frau Sarah Cathérine Schaare

geboren am 12.04.1983 in Duisburg

hat das Studium im Studiengang

Catering, Tourismus und Hospitality Services

mit der Bachelorprüfung am 07.06.2011 an der

Hochschule Niederrhein erfolgreich abgeschlossen.

Aufgrund dieser Prüfung verleiht die


Hochschule Niederrhein den akademischen Grad

Bachelor of Science

B. Sc.




Prof. Dr. Günter Wentzlaw
Dekan des Fachbereichs Oecotrophologie


Prof. Dr. Uwe Großmann
Vorsitzender des Prüfungsausschusses des Fachbereichs Oecotrophologie

Mönchengladbach, den 07.06.2011

GESELLEN BRIEF

Sarah Catherine Schaare

geb. am 12. April 1983

hat heute
vor der Prüfungskommission
der Augenoptiker-Innung RheinRuhr
die Gesellenprüfung im

Augenoptiker-Handwerk

mit Erfolg abgelegt.

Duisburg, den 30. Juni 2005



Obermeister

Vorsitzender des Gesellenprüfungsausschusses

ZERTIFIKAT

Zertifizierter Marketing Manager

Sarah Cathérine Schaare

hat die Weiterbildung

Zertifizierter Marketing Manager

In Kooperation mit der Hochschule
der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim

vom 06.05. – 07.05.2019 und 27.05. – 29.05.2019 in Düsseldorf
mit gutem Erfolg abgeschlossen.

Erreichte Punkte in der Abschlussprüfung: 38,0 von 50 Punkten

Gesamtdauer: 32 Nettostunden

Freiburg, den 3. Juni 2020

Dr. Jörg Schmidt
Geschäftsführer Haufe Akademie
Kompetenz für Fach- und Führungskräfte

Prof. Dr. Perizat Daglioglu
Präsidentin der Hochschule
der Wirtschaft für Management

Zertifizierter Marketing Manager

Die Weiterbildung umfasste insgesamt 5 Seminartage in 2 Modulen à 2 bzw. 3 Tage Präsenztraining. Gesamtdauer: 32 Nettostunden und 2 eLearnings.

Themen der Weiterbildung

e-Learning: Grundlagen Marketing

Modul 1

Strategisches Marketing

- Vision, Mission, Goals - am Anfang steht die Idee.
- Markenführung, Corporate Identity.
- Marke und USP: erfolgreiche Positionierung.
- Marketing-Strategien.
- Der strategische Marketingplan.

Marketinganalysen als Basis für die Marketing-Planung

- Marktforschungsmethoden im Überblick.
- SWOT, BCG, GAP u. a.
- Innovationsmanagement: Grenzen von Planung und Marktforschung

Marketingkonzeption

- Struktur und Elemente eines Marketingkonzepts.
- Segmentierung, Zielgruppen und Buyer Persona definieren.
- Budgetplanung.
- Die 10 größten Fehler bei der Marketingplanung.

Marketingcontrolling, KPIs

- Die wichtigsten Kennzahlen im Marketing.
- Steuerung mit KPIs.
- Das Marketing Dashboard.

Die Marketinginstrumente (4-8P)

- Product & Services.
- Preis und Konditionen.
- Distribution.
- Promotion.
- Personen, Prozesse u.a.

eLearning: Markt- und Wettbewerbsanalysen

Modul 2

Marketingkommunikation

- Werbung, Direktmarketing & Co.
- Gestaltung von Werbemitteln.
- Integrierte Marketingkommunikation.

Kampagnenmanagement Online, Offline

- Was ist eine Kampagne?
- Kreation und Steuerung von Kampagnen.
- KPIs für Online- und Offlinekampagnen.
- Softwarelösungen.

Mediaplanung, Content Marketing

- Warum Mediaplanung wichtiger ist als die Kreation.
- Owned, Paid, Earned Media.
- Wie funktioniert Mediaplanung? Mediapläne beurteilen.
- Die Rolle der Mediaagenturen.

Onlinemarketing, Social Media, Influencer Marketing

- Warum Online, Mobile und Social die Zukunft gehört.
- Displaywerbung, Programmatic Advertising, SEO, SEA.
- Social Media & Influencer Marketing.

Zusammenarbeit mit Agenturen

- Agenturverträge verstehen und bewerten.
- Das Briefing als Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- Agenturleistungen fair beurteilen.

Wichtige rechtliche Aspekte im Marketing

- Urheberrecht, Markenrecht, UWG, Internetrecht.
- DSGVO und E-Privacy.

ePrüfung zur Weiterbildung zum Marketing Manager

Qualifikationsstufen

50-44 Punkte

„mit sehr gutem Erfolg abgeschlossen“.

43-33 Punkte

„mit gutem Erfolg abgeschlossen“.

32-26 Punkte

„mit Erfolg abgeschlossen“.

unter 26 Punkte

„teilgenommen“.

Zertifikat

Sarah Cathérine Schaare

hat die

Online-Ausbildung
zum Geprüften Live Online-Trainer

Ausbildungszeitraum: 13.11.2018 – 17.12.2018

Mit Erfolg abgeschlossen.

Freiburg, den 20.12.2018



Dr. Jörg Schmidt
Geschäftsführer Haufe Akademie
Kompetenz für Fach- und Führungskräfte



Inga Geisler
Ausbildungstrainerin

Folgende Kompetenzen wurden erworben:

Modul 1: Technik und Aufbau eines Virtual Classroom

Kennenlernen der Technik: Whiteboard, Abstimmungstools, Chat, Audio, Feedback-Symbole.

Bildschirmfreigabe, individuelle Raumeinrichtungen, Gruppenarbeit.

Unterschiede zwischen einem Online-Seminar und einem Präsenztraining.

Modul 2: Moderation und Konzeption eines Online-Seminars

Aufbau eines Online-Seminars.

Ablaufplanung.

Moderationstechnik: Präsentation der Inhalte.

PPT-Folien attraktiv und teilnehmergerecht gestalten.

Modul 3: Methodik und Didaktik eines Online-Seminars

Arbeiten in Arbeitsgruppen im Virtual Classroom.

Bedienung des virtuellen Raumes aus Moderatorensicht.

Aktivierungstechnik: Interaktionen mit den Teilnehmern.

Umgang mit schwierigen Situationen im Online-Seminar.

Modul 4 und 5: Trainingseinheit mit eigenem Kurzseminar

Jeder Teilnehmer hält ein selbst geplantes Kurzseminar von ca. 20 Minuten.

Feedback durch Trainer und Teilnehmer.

Modul 6: Prüfung mit Lehrprobe und Online-Test

17.12.2018



Teilnahmezertifikat

Frau Sarah Cathérine Schaare

hat die Sprecher/innen Ausbildung

VC2 (Sprechtechnik Intensivkurs) erfolgreich absolviert.

Ausbildungszeitraum: 25. 05. – 01. 07. 2020 (20 Einheiten)

Ausbildungsinhalte: Sprechtechnik und Training der deutschen Bühnenhochsprache nach Theodor Siebs. Präzise Artikulation, Stimme und Melodie der Stimme für verschiedene Genres. Timbre der Stimme und die bewusste Bildung von Obertönen für verschiedene Einsätze wie: Freie Moderation, Beiträge, Nachrichten, Werbung, Anrufbeantworter, Hörbuch, kommerzielles und literarisches Sprechen.

Die Teilnehmer/innen erlangten in diesem Basis Intensivkurs einen umfassenden Einblick in die Welt des Mediensprechens und können die erlangten Kenntnisse beruflich wie privat in allen Aspekten der Kommunikation wirkungsvoll einsetzen.

Schulungsleitung:

Mag. Dr. Michaela Marterer

Ing. Dolf Maurer



Trainer:

Lucas Sánchez

Wenn Zweifel an der Echtheit des Zertifikates bestehen: Senden Sie bitte Namen und Kurszeitraum an office@sprecher-akademie.de Wir prüfen das Dokument und verständigen Sie umgehend.





Zwischenzeugnis

Frau Sarah Catherine Schaare trat am 1. Oktober 2013 als Außendienstmitarbeiterin in unser Unternehmen ein.

Dieses Zwischenzeugnis umfasst den Zeitraum vom 1. Mai 2015 bis zum 31. August 2018, in dem sie im Bereich Trainees & Entwicklungsstellen als Produkt Managerin Marketing tätig war.

In dieser Funktion nahm Frau Schaare im Wesentlichen folgende Aufgaben wahr:

Bayer Vital General Medicine: Produktmanagement Xarelto

- Mitgestaltung und Umsetzung der Xarelto Marketingstrategien unter Berücksichtigung des lokalen Marktes in den Indikationen Tiefe Venenthrombose und Lungenembolie (TVT/LE)
- Mitausarbeitung des lokalen Brand Plans und des Marketing Mixes
- Monitoring des Budgets
- Initiierung, Planung, Terminierung und Begleitung von Maßnahmen und Freigabeprozessen
 - Konzeption, Zusammenstellung, Vorbereitung, Gestaltung sowie Vorstellung und Briefing der Inhalte in internen Workshops und Fokusgruppen sowie bei externen Agenturen und Dienstleistern
 - Abstimmung mit den verschiedenen Abteilungen und Funktionen (Medical und Legal)
 - Bedienung verschiedener Kommunikationskanäle, wie z. B. Erstellung von Gesprächsunterlagen und Materialien für den Außendienst
 - Indikationsübergreifende Schulungen für Arztpraxen (verschiedene Medien)
 - Durchführung indikationsübergreifender Schulungen für Arztpraxen, Erstellung von Mailings an Ärzte und Apotheken sowie Artikel für eDetailing Maßnahmen (z. B. Ärzteplattformen) und Bannerschaltungen in Ärztesoftwaresystemen
 - Testung und Anpassung von Kommunikationsstrategien und Materialien, wie lokale und globale Gesprächslabore und Entwicklung von Gesprächsleitfäden

Leverkusen,
31. August 2018

Bayer Vital GmbH
51368 Leverkusen
Deutschland

www.bayervital.de

Geschäftsführer:
Frank Schöning

Vorsitzender des
Aufsichtsrats:
Bernd-Peter Bier

Sitz der Gesellschaft:
Leverkusen
Eintragung:
Amtsgericht Köln
HRB 49226



Seite 2 von 4 zum Zwischenzeugnis von Frau Sarah Catherine Schaare vom 31. August 2018

- Konzeption, Ausschreibung, Beauftragung, Planung und Optimierung sowie Briefings und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen für Fachärzte (z. B. TVT/LE-Fortbildungsreihen, INNOVATE und LE-Konzeptboards)
- Ausbietung des Starterpaketes für die Indikationen TVT/LE, mit Teilnahme an der vorgelagerten, globalen Marktforschung, Planung und Durchführung des Projektes, Konzeption und Erstellung der Projektmaterialien sowie Beobachtung der Entwicklung via Pharnascope Daten
- Konzeption, Planung und Durchführung von Workshops für Zyklusbriefings und den vorgelagerten Train-the-Trainer für die Regionalmanager, Präsentation der entsprechenden Maßnahmen, Konzepte und Kampagnen
- Teilnahme an Kongressen wie z. B. ISTH- International Society on Thrombosis and Haemostasis und DGA- Deutsche Gesellschaft für Angiologie

Bayer Vital Consumer Health: Customer Marketing Management Trade Marketing. Kundenindividualisierte Vermarktung der Bayer Vital OTC Marken im Customer Marketing - Fokus Kooperationskunden:

- Erstellung einer Marktübersicht der größten Apotheken
 - Eigenverantwortliche Übernahme von Markenaktivierungsprojekten, wie z. B. Betreuung der kundenindividuellen Onlineschulungserstellung für diverse Marken, Projektleitung umfangreicher, kundenindividueller POS-Aktionen unter Berücksichtigung strategischer und ökonomischer Gesichtspunkte der Business Unit, Erstellung von Online-Newsletter, Stetige Koordination verschiedener Abteilungen, externer Agenturen und selbstständige Steuerung von internen Freigabeprozessen sowie bereichsübergreifendes Informations- und Ressourcenmanagement
 - Aufzeigung von Optimierungsmöglichkeiten bestehender Prozessabläufe und interner Kommunikationsflüsse bei der Umsetzung von Aktivierungsprojekten

Bayer Vital Consumer Health: Projektmanagement Vertrieb

- Leitung, Umsetzung und Anpassung globaler Projekte der Division Consumer Health. Bestandsberechnungen und -analysen zur Stützung der deutschen Vertriebsstrategie



Seite 3 von 4 zum Zwischenzeugnis von Frau Sarah Catherine Schaare vom 31. August 2018

- Prüfung und Modifikation der Commercial Policy nach Anforderungen des internen Audits und der globalen Guidance des Customer Excellence Consumer Health, Aufsetzen einer spezifischen Commercial Policy Consumer Health, Mitglied der Commercial Policy Arbeitsgruppe der Bayer Vital GmbH
- Durchführung einer Customer Excellence Competencies Assessment Survey, dabei Prüfung und Modifikation der Kompetenzbeurteilungsumfrage auf die Vertriebsstruktur des deutschen sowie des DACH-Marktes, Aufsetzung, Optimierung und Novellierung differenzierter Umfragen für die divergierenden Anforderungen und Kompetenzen der separierten Vertriebsstrukturen Key Account Management und Apotheken AD, stetige Koordination aller beteiligten Abteilungen und Steuerung des internen Freigabeprozesses sowie Testung und Analyse des Online-Systems zur Kontrolle und Optimierung der Kompetenzbeurteilung
- Spezielle Kontrollen zur Stützung der Vertriebsstrategie, wie z. B. Deltaberechnungen und Analysen der Sellins und Sellouts des Consumer Health Produktportfolios

Frau Schaare verfügt über ein umfangreiches Fachwissen und passt dieses regelmäßig und eigenständig der berufs- und unternehmensbezogenen Entwicklung an.

Sie nimmt ihre Aufgaben stets engagiert und selbstständig wahr. Dabei zeigt sie ein hohes Maß an Zielstrebigkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz und erzielt auch bei großer Belastung stets gute Arbeitsergebnisse. Neue Aufgabenstellungen nimmt sie jederzeit gerne an.

Ihre Entscheidungen trifft sie nach sorgfältigem Abwägen wesentlicher Vor- und Nachteile weitsichtig und sehr verantwortungsbewusst.

Dank ihres ausgeprägten teamorientierten Verhaltens und ihres aufgeschlossenen und sympathischen Wesens gelingt es ihr stets, zum Erfolg des Teams beizutragen. Sie kann sich gut auf schwierige Aufgaben und Situationen einstellen, meistert sie souverän und konstruktiv und wirkt damit erfolgreich auf eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit hin.



Seite 4 von 4 zum Zwischenzeugnis von Frau Sarah Catherine Schaare vom 31. August 2018

Bei der Organisation ihrer Aufgaben geht sie systematisch und gut strukturiert vor. Hierbei kommt ihr ihre schnelle Auffassungsgabe und ihre stark ausgeprägte Fähigkeit zum vernetzten Denken zugute. Sie ist neuen Herausforderungen gegenüber stets aufgeschlossen.

Durch ihre guten rhetorischen Fähigkeiten ist sie in der Lage, Sachverhalte klar und präzise zu formulieren. Dabei verdeutlicht sie ihre Gedanken durch treffende Beispiele anschaulich und überzeugend.

Sie zeichnet sich durch ein freundliches, offenes und sympathisches Wesen aus. Dadurch erwirbt sie sich ein hohes Maß an Anerkennung und Wertschätzung bei Vorgesetzten und Kollegen.

Frau Schaare versteht es, hervorragende Beziehungen zu Kunden aufzubauen und nachhaltig zu erhalten.


Frau Schaare ist eine engagierte und verantwortungsbewusste Mitarbeiterin, die ihre Aufgaben innerhalb ihrer Funktion stets selbstständig, ergebnis- und zielorientiert wahrnimmt. Sie erfüllt durch ihre Leistungen das in sie gesetzte Vertrauen in jeder Hinsicht stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Frau Schaare wird ab dem 1. September 2018 in die Abteilung Außendienstleitung Arzt, in den Bereich Region 6100 versetzt. Sie erhält dieses Zwischenzeugnis anlässlich der Übernahme dieser neuen Aufgabe.

Wir danken ihr für ihre bisherige Mitarbeit und wünschen ihr für die Zukunft weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Bayer Vital GmbH

ppa


Ulf Dombrowsky
Human Resources



Zwischenzeugnis

Frau Sarah Cathérine Schaare trat am 1. Oktober 2013 als Außendienstmitarbeiterin in unser Unternehmen ein.

Dieses Zwischenzeugnis umfasst den Zeitraum vom 01. September 2018 bis zum 31.08.2019, in dem sie in der Abteilung Außendienstleitung Consumer Health als Marketing und Forecast Managerin tätig war.

In dieser Funktion nahm Frau Schaare im Wesentlichen folgende Aufgaben wahr:

Kundenindividualisierte Vermarktung der Bayer Vital OTC Marken.
Leitung, Entwicklung und Umsetzung vertriebsspezifischer Projekte.
Analysen und Prognosen zur Stützung und Anpassung der Vertriebsstrategie.

Commercial Policy Management

- Mitglied der Commercial Policy Arbeitsgruppe der Bayer Vital GmbH
 - Modifikation, Novellierung und Bereitstellung
 - Integrierung und Kontrolle der Abbildung und Relation der Consumer Health divisionsspezifischen Anforderungen in der Commercial Policy der Bayer Vital GmbH

Activation Management

- Leitung und Optimierung individueller Maßnahmen und Projekte des Key Account Managements
 - Aufsetzung, Planung und inhaltliche Erstellung neuer Kunden-Schulungskonzepte sowie Briefing externer Dienstleister
 - Planung, Erstellung und Umsetzung umfangreicher POS-Aktionen und Marketingmaßnahmen
 - Stetige Koordination und Kontrolle verschiedener Abteilungen, externer Agenturen sowie Steuerung interner Freigabeprozesse
 - Bereichsübergreifendes Informations- und Ressourcenmanagement

Leverkusen,
31. August 2019

Bayer Vital GmbH
Gebäude K56
51366 Leverkusen

www.bayervital.de

Geschäftsführung:
Frank Schöning

Vorsitzender des
Aufsichtsrats:
Bernd-Peter Bier

Sitz der Gesellschaft:
Leverkusen
Eintragung:
Amtsgericht Köln
HRB 49226



Forecast Management Datenmanagement Demand & Development;
Spezielle Kontrollen, Bestandsberechnungen, Analysen, Prognosen und
Empfehlungen

- Deltaberechnungen der Sellins und Sellouts des Produktportfolios, Performance-Analysen, Prognosen und Empfehlungen
- Entwicklung und Aufsetzen eines Datenmanagement-Tools zur Berechnung, Beobachtung und Auswertung der Entwicklung der Großhändler und Apotheken im Fokus-Business inklusive Bestandsmanagement
- Soll-Ist-Auswertungen, Analysen, Prognosen sowie Strategie- und Maßnahmen-Empfehlungen

Frau Schaare besitzt ein hervorragendes, jederzeit verfügbares und umfangreiches Fachwissen und weitet ihre Fähigkeiten über das erforderliche Maß hinaus eigenständig und systematisch aus.

Sie nimmt ihre Aufgaben stets selbstständig und äußerst engagiert wahr. Dabei zeigt sie ein sehr hohes Maß an Zielstrebigkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz und erzielt auch bei extremer Belastung stets gute Arbeitsergebnisse. Neue Aufgabenstellungen nimmt sie jederzeit gerne an.

Ihre Entscheidungen trifft sie nach äußerst sorgfältiger Abwägung von allen wesentlichen Vor- und Nachteilen stets eindeutig, mit großer Weitsicht und in sehr hohem Maße verantwortungsbewusst.

Dank ihres vorbildlich teamorientierten Verhaltens und ihres aufgeschlossenen und sympathischen Wesens gelingt es ihr, entscheidend zum Erfolg des Teams beizutragen. Sie kann sich hervorragend auf schwierige Aufgaben und Situationen einstellen, meistert sie sehr souverän und konstruktiv und wirkt damit stets erfolgreich auf eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit hin.

Durch ihr zielgerichtetes und systematisches Vorgehen ist sie in der Lage, auch komplexe Zusammenhänge sehr schnell zu erfassen und zu strukturieren sowie die wesentlichen Punkte herauszuarbeiten. Dadurch trägt sie entscheidend zu effizienten und schnellen Lösungen bei. Sie zeigt sich neuen Herausforderungen gegenüber jeder Zeit sehr aufgeschlossen.



Seite 3 von 3 zum Zwischenzeugnis von Frau Sarah Cathérine Schaare vom 31. August 2019

Durch ihre hervorragenden rhetorischen Fähigkeiten ist sie stets in der Lage, selbst schwierigste Sachverhalte klar und präzise zu formulieren. Dabei verdeutlicht sie ihre Gedanken durch treffende Beispiele äußerst anschaulich und überzeugend.

Sie zeichnet sich stets durch ein freundliches, offenes und sympathisches Wesen aus. Dadurch erwirbt sie sich ein hohes Maß an Anerkennung und Wertschätzung bei Vorgesetzten und Kollegen.

Frau Schaare versteht es, stets hervorragende und in jeder Hinsicht erfolgreiche Beziehungen zu Kunden aufzubauen und nachhaltig zu erhalten.

Insgesamt zeichnet sich Frau Schaare stets als wertvolle, kompetente und zuverlässige Mitarbeiterin aus, die auch schwierigste Aufgaben durch ihre ausgeprägte fachliche und soziale Kompetenz löst. Sie hat durch ihre Leistungen das in sie gesetzte Vertrauen in jeder Hinsicht stets zu unserer vollen Zufriedenheit erfüllt.

Frau Schaare wird ab dem 1. September 2019 innerhalb der Abteilung Außendienstleitung versetzt. Sie erhält dieses Zwischenzeugnis anlässlich der Übernahme dieser neuen Aufgabe.

Wir danken ihr für ihre bisherige Mitarbeit und wünschen ihr für die Zukunft weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Bayer Vital GmbH



Thorsten Kujath
Head of Sales, Consumer Health Division