



M E D I C A L B O A R D[®]
E X P E R T I S E I N L I F E S C I E N C E S

NILA-PIA RÄHLE

KERNKOMPETENZEN & TÄTIGKEITEN

Strategie / Business Development

- Evaluation und Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Erarbeitung und Umsetzung von Businessplänen
- Markt- und Konkurrenzanalysen

Marketing & Vertrieb / Market Development

- Akquisition von Neukunden/Projekten (B2B) in Europa, Asien und USA
- Internationale Vertragsverhandlungen
- Kostenberechnungen, Profitabilitätsberechnungen, Erstellung von Offerten
- Erstellung von Marketing Material, inkl. neuer Website, Präsentationen, Flyern und Newslettern

Projektmanagement / Operations

- Aufbau und Betreuung von internationalen Kollaborationen, Key Account Management
- Leitung von internationalen und interdisziplinären Projektteams für die Entwicklung von Neuprodukten
- Spezifisches Know-How im Bereich der primären und sekundären Packmittel, insbesondere für parenteral verabreichte Medikamente (z.B. Injection Devices, Auto-Injectors, Combination Products)
- Firmenvertretung in Fachgremien (AO, ISO, PDA)

MITGLIEDSCHAFTEN

Swiss Healthcare Licensing Group (Swiss HLG)



BERUFLICHER WERDEGANG

- 2013 - heute** **MEDICALBOARD**
- Partnerin
 - Beratung im Bereich Life Sciences
- 2011 - 2013** **Redbiotec AG**
- Head of Business Development / Mitglied der GL
- 2006 - 2010** **Ypsomed AG**
- Team & Account Manager, Delivery Systems
 - Business Development Manager
- 2001 - 2004** **Synthes GmbH**
- Country Product Manager UK
 - International Product Manager
- 1998** **Novartis Pharma AG**
- Trainee, Technical Cell Biology

AUSBILDUNG

- 2011 - 2012** **IE Business School**
- Master in Biotechnology Management (MBM)
Auszeichnung: Beta Gamma Sigma (Top 15%)
- 2007** **INSEAD**
- Management Acceleration Programme (MAP/YMP)
- 1995 - 2000** **Eidgenössische Technische Hochschule (ETH)**
- Biochemie, Dipl. natw. ETH