

# Medical Science Liaison Manager (MSL)

## Ziele und Verantwortung

- Kommuniziert den Stellenwert und das Nutzen-Risiko-Verhältnis therapeutischer Prinzipien
- Vermittelt medizinisch-wissenschaftliche Inhalte verständlich, ausgewogen und überzeugend
- Wird professionelle Beziehungen zu externen Experten aufbauen und pflegen
- Ist in der jeweiligen "Medical Scientific Community" gut vernetzt
- Plant, implementiert und evaluiert Veranstaltungen im jeweiligen Gebiet
- Macht Verbesserungsvorschläge zu Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kongressen, Workshops und Kooperationsprogrammen

## Leistungskenngrößen und Erfolgskriterien (pro Jahr)

### Extern

- Mindestens 20 organisierte Fortbildungsveranstaltungen (mit jeweils mehr als zehn externen Teilnehmern) mit eigenen und externen Vorträgen
- Mindestens 50% der involvierten Experten geben ein Interview (Print-, Online, Video)
- Mindestens 50% der involvierten Experten sind Mitautor einer Publikation
- Mindestens 50% der involvierten Experten geben in irgendeiner Form Empfehlungen
- Aufnahme von Wirkprinzipien in Guidelines und regionale Arzneimittel-Listen
- Mindestens 30% der Gespräche münden in weiteren Kooperationsaktivitäten
- Es gibt eine Liste mit den aktuell zehn wichtigsten Experten oder Entscheidungsträgern
- Jedes Jahr werden mindestens fünf neue erfolgversprechende Experten ("Rising Stars" oder "Young Lions") identifiziert, involviert und evaluiert

### Intern

- Der Feedback von Vorgesetzten sowie von Marketing & Vertrieb ist positiv
- Die Customer-Relationship-Management-Datenbank ist auf dem aktuellen Stand:  
Beispielsweise sind ersichtlich: Die in den letzten zwölf Monaten erfolgten Kooperationsaktivitäten, die Kontaktpartner, die gezahlten Zuwendungen sowie die geplanten Maßnahmen inklusive Zeitlinie und angestrebtem Follow-up

Aktuelle Version:

<https://www.umbachpartner.com/download/MSL-Erfolgskriterien-Medical-Science-Liaison.pdf>