

Pharmexx **Argentina**



**ORGANIZACION DE EQUIPOS DE PROMOCION Y VENTA
PARA LA INDUSTRIA FARMACEUTICA**

WWW.PHARMEXARG.COM

argentina@pharmexx.com

WORKSHOP

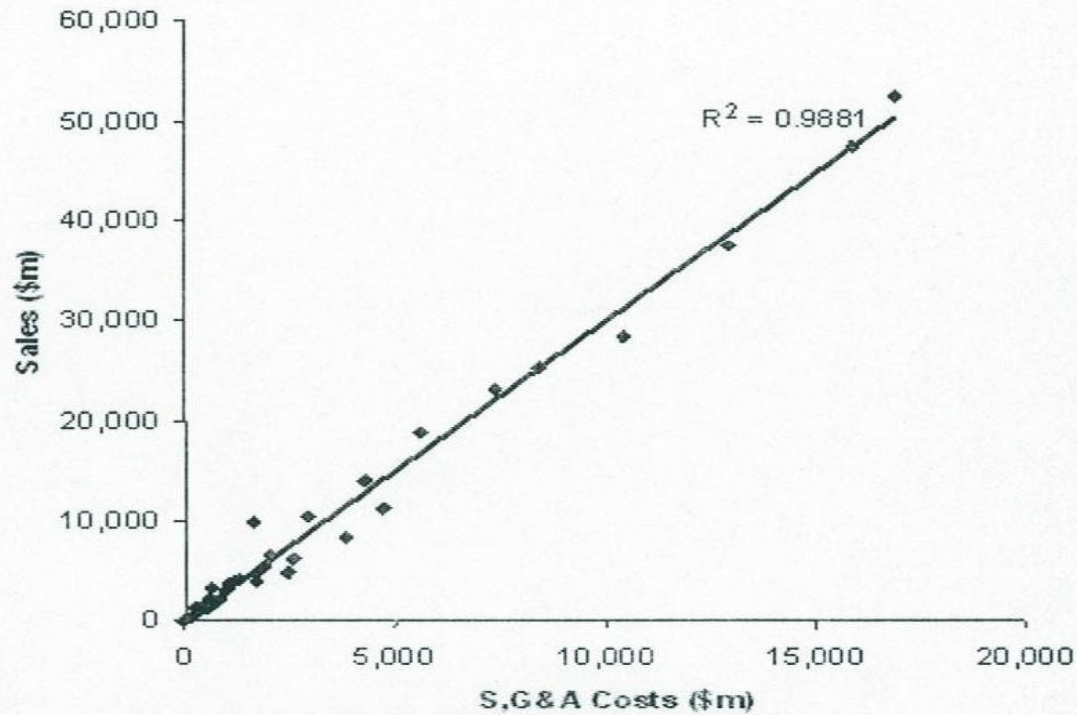
INCREMENTO DE LA FUERZA DE VENTAS, UN DESAFIO.

- **COORDINADOR : DR LUIS MILLANER
PHARMEXX ARGENTINA**
- **DR JORGE DIEGO ESPINOSA
NYCOMED**
- **LIC.GUIDO GONZALEZ DUARTE
GERENTE GENERAL FARMA - SYNTHON**
- **ISABEL MAURA
MOBILE I BUSSINES**
- **CASSIO ROSSETTI
PHARMEXX BRASIL**

Pharmexx Argentina

› DATAMONITOR

Fig 4: S,G&A spend has a high correlation to sales, 2004



ESCENARIOS 2009

- REDUCCION ACTIVIDAD ECONOMICA
- SATURACION VISITA MEDICA
- ESCASO TIEMPO MEDICO
- GENERICOS
- PRODUCTOS MADUROS
- POCAS MOLECULAS NUEVAS
- NUEVOS CANALES DE VENTAS
- NUEVAS REGULACIONES



DESAFIOS CAMBIANDO LA ESTRATEGIA

- INCREMENTAR FUERZA VENTAS
- TARGETING
- TERCERIZACION FUERZA DE VENTAS
- CRM
- AUTOMATIZACION
- OTROS