



Pharma Consulting & Interimsmanagement Sales

- Tragen Sie in der pharmazeutischen Industrie Verantwortung für Umsatzergebnisse, die durch einen Außendienst erzielt werden soll(t)en?
- Steigt der Erfolgsdruck stetig, aber eine konkrete Lösung ist nicht greifbar?
- Stellen Sie sich eventuell die Frage, ob Führung, Tools und Effizienz wirklich optimal Hand in Hand gehen?
- Haben Sie vielleicht schon in verschiedene Trainings investiert, aber die gewünschte Veränderung blieb bislang aus?
- Haben Sie bereits ein Salesforce-Konzept, für die Umsetzung benötigen Sie aber noch externe Unterstützung?
- Benötigen Sie kurzfristig qualifiziertes Personal, um Ihre vakante Vertriebsführung aufrecht zu erhalten bzw. weiter zu entwickeln?

Dann investieren Sie bitte einen Moment Ihrer Zeit, damit wir Sie mit dem Grundgedanken von **HOW TO DO SALES?!** vertraut machen können.

Grundgedanke oder Die Philosophie

In der "Post-AMNOG-Zeit" ist Pharma-Außendienst zunehmend ein wertvolles Gut, dessen Einsatz wohl überlegt sein will. Reduzierte NetSales führen daher auch oft zu entweder Stellenreduktion oder/und "breit angelegten" Verkaufstrainings. Beides sind definitiv wirksame Tools, aber...
...gibt es nicht noch mehr und/oder besseres?

Weniger Personal kostet zunächst Geld und natürlich Motivation - auch bei den "Nicht-Betroffenen".

Ob die Dezimierung von Firmen-Kunden-Kontakten mittel- und langfristig dann tatsächlich umsatzsteigernd ist, bleibt zumindest fraglich.

Auch ein allgemeines (standardisiertes? zertifiziertes?) Verkaufstraining liefert bei der hohen Individualität der Teilnehmer leider oft nur ein "Schrotschussergebnis" - primär im oberen Bereich der Gauß-Verteilung.

Individuelle Entwicklungssteigerung schon heute zu initiieren erfordert (Ihren) Entscheidungsmut und einen visionären Blickwinkel, der nicht nur auf schnelle Top-Line-Korrektur ausgelegt ist. Unser Weg zum Erfolg liegt in der tiefgehenden und individuellen Analyse Ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte. Um nur einige Beispiele zu nennen:

- Wie wird Führung verstanden und gelebt?
- Welche Prozesse können bzw. müssen optimiert werden - und wie?
- Ist die Struktur auf die aktuelle und zukünftige Situation ausgerichtet?
- Welche Talente sind noch tief verborgen oder werden vielleicht überschätzt?
- Welche Hebelpunkte führen zu kurzfristiger - welche zu langfristiger Optimierung?
- Ist Change-Management bereits ein fester Bestandteil der Firmenphilosophie?
- (Ihre Punkte?)

Unser Angebot

HOW TO DO SALES?! bietet Ihnen ein maßgeschneidertes Paket, mit dem Ihr Vertriebsaußendienst optimiert werden kann.

1. Pharma Consulting

- Special: Detaillierte Außendienstmitarbeiter-Potentialanalyse...
...wird in geführten intensiven Workshops mit Ihnen und Ihren Führungskräften erstellt - gerne auch im Team mit Außendienst-Leitung, HR und Betriebsrat.
 - ⇒ Welche Verkaufstalente stehen aktuell und objektiv zur Verfügung?
 - ⇒ Wo sind diese individuell wie ausgeprägt?
 - ⇒ Welche Maßnahmen empfehlen sich als spezifisch fördernd?
- Erarbeitung von Optimierungsansätzen
- Check Außendienst-Struktur & -System
- Analyse der laufenden und benötigten Prozesse
- Verkaufstest zur Ermittlung von Fortbildungsbedarf
- Gemeinsame Verkaufsbesuche als Basis für Optimierung
- Ansätze für weiterführende Schritte im Unternehmen und ggfs. deren Begleitung

2. Interimsmanagement Sales

- Führung/Begleitung dringend notwendiger Prozesse.
- Gewährleistung der Außendienstführung bei Vakanzen z.B. durch Personalwechsel u. ä..

Es ist nicht unser Ansatz, Ihnen ein fertiges System anzubieten, das Ihrem Vertrieb "irgendwie passend übergestülpt" wird.

Vielmehr möchten wir -gemeinsam mit Ihnen-

ein individuelles Konzept erstellen, das Ihrem Vertriebs-Spirit, Ihrer Personal-Struktur und Ihren Anforderungen gerecht werden kann.

Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, dass wir gemeinsam in Ihrem Vertrieb eine positive Entwicklung generieren können?

Haben Sie die Vision und den Mut, hier auch konkreter in eine Umsetzung zu gehen?

DANN RUFEN SIE DOCH EINFACH DIE

+49 176 84713795 AN

Über uns

Gegründet wurde **HOW TO DO SALES?!** Ende 2012.

Basierend auf der kritischen Entwicklung im deutschen Pharmamarkt zeichnete sich ein zunehmend hoher "unmet need" nach tiefergehender, personeller Salesforce-Analyse und konsequenter, individueller Lösungs-Umsetzung speziell im Vertrieb ab.

Hier möchte und kann **HOW TO DO SALES?!** mit

- Analyse,
- Führungserfahrung und besonders
- "feinem Gespür für die Vertriebler-Seele"

gemeinsam mit Ihnen eine positive Veränderung einleiten.

So lässt sich oft ein Vielfaches an Effizienz erzielen, ohne dass dies auf Kosten der Motivation gehen muss.

In den nächsten Jahren wird dies einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren bzgl. Wertschöpfung im Pharma-Außendienst sein.

Lassen Sie uns darüber reden, wie dies in Ihrer Situation hilfreich sein kann.

Zur Person:

Nach dem Studium der Diplom-Chemie an der Universität zu Köln und der Promotion an der Universität Duisburg, begann Herr Dr. Stefan Stubenrauch 1992 im Alter von 27 Jahren als Pharmaberater bei der Sandoz AG in Süddeutschland.

In den folgenden gut 20 Jahren konnte er zahlreiche wichtige Erfahrungen in der pharmazeutischen Industrie sammeln, von denen hier auszugsweise einige aufgelistet sind:

- Top-Verkäufer im Außendienst
- Führungskraft im Vertrieb - ab 1996 regional und ab 1999 national
- Marketing-Verantwortung als Produktmanager und später auch als Marketingleiter.
- Launches, Aufbau neuer Linien sowie entsprechende Neuausrichtungs-Szenarien in großen wie auch kleinen Firmen.
- Führung kleiner und großer Teams durch besonders herausfordernde Situationen wie z.B. Merger und Übernahmen, Patentverlust und Personalabbau.
- Vertriebssituationen in diversen Spezialmärkten, Klinik, Praxis und Einkaufsringen



Berufliche Stationen:



Einige der genannten Führungsmittel sorgten dort in der Anwendung schon binnen kurzer Zeit für eine Zielerreichung weit über Plan bis sogar zu Umsatzverdopplungen.

Kontakt

Was hindert es nun noch, auch den nächsten Schritt zu gehen, und mit uns Kontakt aufzunehmen?

Sie erreichen uns per E-Mail unter

info@howtodosales.de

Persönlicher und effizienter wäre es jedoch, wenn Sie (warum nicht gleich jetzt?) einfach anrufen würden:

+49 176 84713795

24-Stunden Sprach- und Fax-Nachricht-Annahme

+49 322 28283697



(QR-Code zum Einscannen für Ihr Smartphone)

Gerne nehmen wir uns für Sie Zeit und vereinbaren einen persönlichen Beratungstermin. Infos auch unter <http://www.howtodosales.de>