



*Pharma Consulting &
Interimsmanagement Sales*

HOW TO DO **S**ALES?! bietet Ihnen ein maßgeschneidertes Paket, mit dem Ihr Vertriebs-
außendienst 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 der Ansatz, Ihnen ein fertiges System anzubieten, das Ihrem Vertrieb "irgendwie passend übergestülpt" wird.

Vielmehr möchte ich -gemeinsam mit Ihnen- ein individuelles Konzept erstellen, das Ihrem Vertriebs-Spirit, Ihrer Personal-Struktur und Ihren Anforderungen gerecht werden kann.

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 Dr. Stefan Stubenrauch:

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

In den folgenden 30 Jahren konnte ich 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.
- Motivierendes Change-Management
- 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.
- Optimierung von Vertriebssituationen in diversen Spezialmärkten, Klinik, Praxis und Einkaufsringen
- Aufbau und Führung Vertriebsinnendienst (telefonische Betreuung von Fachärzten und Allgemeinmediziner)



Berufliche Stationen:



Kontakt

Sie erreichen mich 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



(QR-Code zum Einscannen für Ihr Smartphone)

Gerne nehme ich mir für Sie Zeit, und wir vereinbaren einen persönlichen Beratungstermin.

Infos auch unter <http://www.howtodosales.de>