

Compartir

Recomendar

Twitter

Herramientas

Imprimir Enviar

GESTIÓN FARMACÉUTICA /

"Las recomendaciones del farmacéutico a sus clientes suponen un activo enorme"

Imágenes



1 / 1

Juan Carlos Conde, director general de Teva, destaca una nueva iniciativa puesta en marcha por la compañía: la atención telefónica al farmacéutico a J. RUIZ-TAGLE / MADRID través de un teléfono gratuito.

viernes, 18 de enero de 2013 / 18:00

Juan Carlos Conde
Director comercial de Teva

El director comercial de Teva, Juan Carlos Conde, explica para EG la implicación y los proyectos de la compañía para ayudar a mejorar la gestión en la farmacia.

Pregunta. ¿Qué dificultades se le presentan a un laboratorio cuando su socio natural, la farmacia, está en una situación tan complicada?

Respuesta. Cuando tu cliente y socio principal, que es la farmacia, pasa por una situación complicada, como empresa te afecta. Diría que sus problemas son nuestros problemas. Un ejemplo de ello ha sido la situación tan complicada que ha vivido la farmacia valenciana.

P. ¿Qué implicación tiene ahora un laboratorio con la oficina de farmacia desde el punto de vista de la gestión?

R. Debemos pensar que los laboratorios con *portfolio* de productos genéricos cubren hoy en día más del 30 por ciento de las necesidades de medicamentos que se dispensan en una farmacia. Por ello, es fundamental para la farmacia elegir un laboratorio *partner* líder en genéricos, con un *portfolio* completo y unos niveles de servicio ajustados a las necesidades de su negocio.

P. La optimización es una herramienta que salva las cuentas. ¿Qué consejos puede dar una compañía al farmacéutico para ayudarle en su gestión?

R. Desde Teva hace tiempo que vemos a la farmacia como una empresa. Sufren los problemas de crecimiento y rentabilidad que cualquier empresa tiene y, por ello, desarrollamos con nuestros clientes herramientas que les ayuden a mejorar la gestión de su empresa. En cuanto a consejos, sí le puedo decir que hemos visto una creciente focalización por parte de los farmacéuticos en mejorar todo aquello que es mejorable. Si acaso solo diría que no se olviden

Publicidad

anuario 2013
de la comunidad del medicamento

Accede en exclusiva

NetSalud Tu quiosco digital de salud

Descubre cómo

ExcelFarma

EL GLOBAL en tu iPhone

NetSalud Cada viernes desde las 18:00 h. Tu quiosco digital de salud

¡Estar bien informado es ahora más fácil!

QUIERO RECIBIR EL NEWSLETTER CON LA ACTUALIDAD DE LA SANIDAD Y EL MEDICAMENTO EN MI CORREO ELECTRÓNICO

HAGA CLICK AQUÍ

Suplementos y Especiales

Especiales

Industria Innovadora

Medicamentos genéricos

Medicamentos publicitarios

Responsabilidad Social Corporativa

que a ojos de los pacientes sus recomendaciones son muy valoradas y que esto es un activo enorme.

P. ¿Qué herramientas tiene Teva a disposición de sus clientes?

R. Lo más importante es conseguir unos niveles de servicio a la farmacia adecuados para sus necesidades que son muchas. Estos niveles de servicio deben cumplirse en todas las áreas, empezando por el producto y acabando por la facturación y la logística. Para ello, Teva pone a disposición de sus clientes toda una serie de herramientas, desde uno de los *portfolios* de producto más completo del mercado genérico hasta un centro logístico en Zaragoza que nos permite atender cientos de pedidos diariamente.

P. ¿Qué puede aportar al farmacéutico para mejorar su gestión?

R. La optimización de la gestión de su propio negocio. Si uno de sus proveedores principales le genera un problema, genera una pérdida de tiempo y atención por parte del farmacéutico a su negocio y a los pacientes. En Teva sabemos de la importancia del servicio a nuestros clientes, por lo que estamos a punto de lanzar un nuevo departamento de atención a nuestros clientes el cual contará con un teléfono 900 gratuito así como con un nuevo horario extendido de atención de 12 horas. Si quieres añadir valor a tus clientes debes adaptarte a sus necesidades.

P. ¿Qué otros proyectos tiene Teva en relación a la gestión de la farmacia?

R. Estamos convencidos de que la farmacia en España debe desarrollarse en todo lo relacionado con los servicios y además cobrar por ello como ya hacen las oficinas de farmacia en otros países, esto se basa en el papel central que el farmacéutico tiene en la cadena sanitaria. Por esta razón, llevamos tiempo trabajando este área con nuestro clientes así como promoviendo algunas iniciativas muy interesantes como es el Observatorio de la Cartera de Servicios.

Comentarios de esta Noticia

No hay comentarios. Sea el primero en comentar esta noticia

Para poder comentar una noticia es necesario estar registrado.
[Regístrate](#) o [acceda con su cuenta.](#)

Gestión
Farmacéutica



Contenidos de Salud

El Global en Twitter



Join the conversation

El Global en TV

Toma Medicinal!
Análisis de la actualidad sanitaria de mano de los noticias publicadas en El Global y Gaceta M.



[Quiénes Somos](#) - [Aviso Legal](#) - [Publicidad](#) - [Contacto](#) - [Mapa del sitio](#)

Elglobal.net © 2011 Contenidos e Información de Salud S.L. -- [RSS](#)