

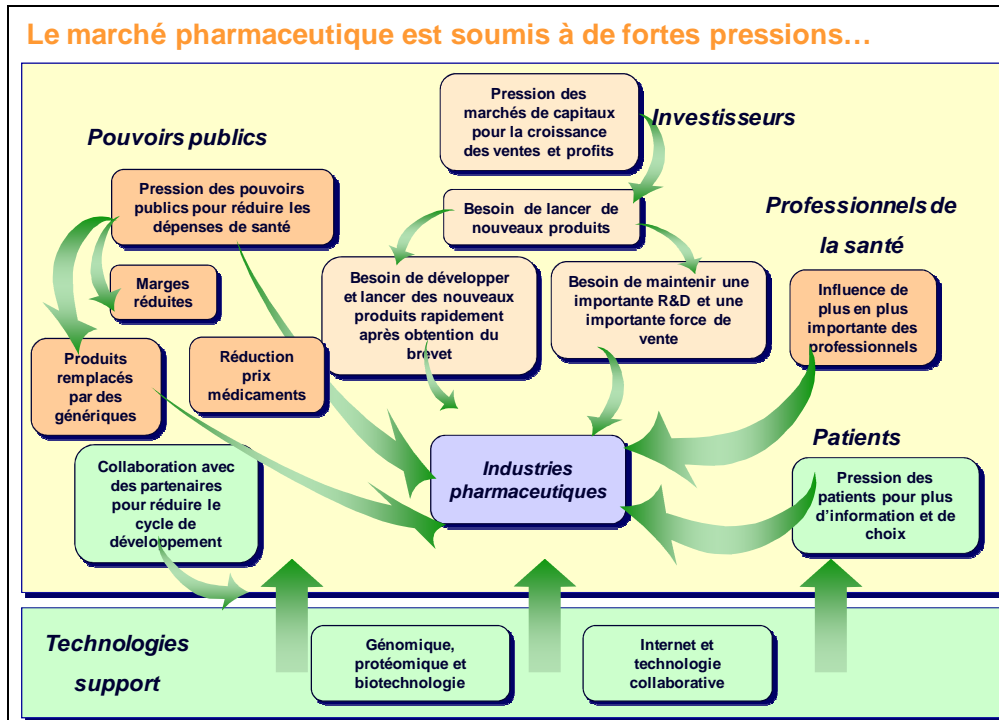


Janvier 2009

Laboratoires pharmaceutiques :

« **Pilotez-vous votre force de vente avec des indicateurs offrant un avantage concurrentiel ?!! ...** »

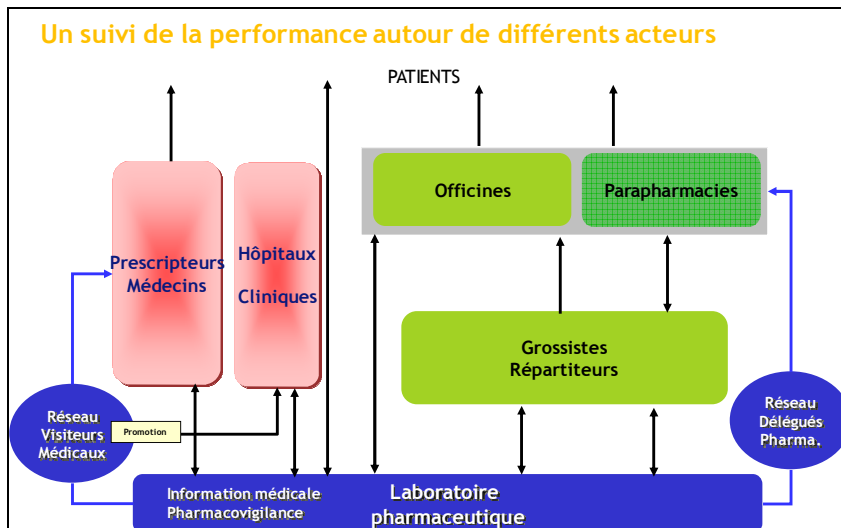
Le marché pharmaceutique est marqué par un ralentissement de la croissance et une forte pression des pouvoirs publics pour réduire les dépenses de santé par le développement des génériques. L'influence des professionnels de la santé sur les ventes est de plus en plus forte.



Dans ce contexte, l'industrie pharmaceutique doit engager un processus de transformation important pour **piloter efficacement sa performance** dans un marché hyperconcurrentiel. Un des leviers de cette transformation réside dans sa **capacité à analyser efficacement** ses informations clients et produits afin d'ajuster en permanence la pertinence de son offre par rapport au marché et de cibler au mieux, ses actions commerciales.

Les laboratoires pharmaceutiques sont alors amenés à se poser plusieurs questions sur le pilotage de leur performance et analyse de leurs données clients :

- 🚧 Comment suivre les investissements Marketing et assurer la cohérence avec les plans d'actions de la force de vente ?
- 🚧 Comment mesurer et suivre le respect des plans d'actions de la visite médicale ?
- 🚧 Comment mieux gérer la cohérence et la pertinence de l'information Marketing / Vente ?
- 🚧 Comment sensibiliser sur les dépenses et doter la rentabilité des actions Marketing / Ventes ?
- 🚧 ...



Développer un **avantage concurrentiel**, répondant à ces questions, consiste à équiper sa force de vente d'un **outil de pilotage** commun accessible par le marketing et permettant de connaître ses performances, gérer ses moyens et donc piloter son business par des analyses ou des projections.

Se doter d'un outil de pilotage flexible et habile leur assure ainsi une plus forte réactivité et donc une maîtrise de leurs résultats:

4 facteurs clé de succès

- ✚ Passer d'une culture de reporting à un pilotage orienté vers l'action,
- ✚ Faciliter le pilotage et optimiser le temps passé sur l'analyse des résultats,
- ✚ Insister sur l'autonomie des utilisateurs,
- ✚ Dé-commissionner les différents flux de fichiers Excel Siège/Terrain.

La réactivité et l'habilité de l'outil de pilotage tiennent sur une couverture commune dans un socle intégré de l'analyse des informations Ventes, Activité & Dépenses de la force de vente:

4 axes de réflexion clé

- ✚ Performance Produit et Secteurs géographiques,
- ✚ Suivi du respect des plans d'actions de la force de vente,
- ✚ Meilleure optimisation de son temps,
- ✚ Sensibiliser sur la rentabilité.

Disposer d'un nombre limité d'indicateurs de pilotage, mesurés à tous les niveaux de l'organisation (du secteur en remontant vers le Siège), permet au management de motiver autour d'un langage commun de suivi des résultats et de réajuster les actions en fonction de ces objectifs fixés.

Les multiples expériences de Iena Consulting au sein des Laboratoires pharmaceutiques ont permis d'optimiser les tableaux de bord Marketing / Vente de nos clients avec des indicateurs de pilotage clé ainsi que de conseiller sur leur automatisation.

Capitalisant sur ses différentes références dans le secteur pharmaceutique, IENA consulting propose à ses clients du secteur Pharmaceutique un starter kit de performance pour le pilotage de sa force de vente : Indicateurs et Tableaux de bord prêts à l'emploi (source de données Gers, Xponent, VisioStrat, Ventes internes, CAM, l'ETMS etc.).

Ceci offre l'avantage d'accélérer la réalisation des projets de refonte de tableaux de bord Marketing / Vente et réduire les coûts de réalisation.

Par Toufic-Pascal NACCACHE,

Associé fondateur du cabinet de conseil IENA Consulting spécialisé dans le pilotage de la performance

À propos d'IENA consulting

*IENA consulting est un cabinet de conseil spécialisé en **Business Intelligence** et **Performance Management** avec une expérience forte dans les domaines Industrie, Service, Banque, Médias et Pharma.*

*Doté de consultants senior avec une forte expérience dans ce domaine, IENA consulting a pour vocation d'accompagner ses clients dans l'**optimisation** de leurs **Tableaux de bord & Prévisions / Planification** en mettant à leur disposition ses **meilleures pratiques** en indicateurs et tableaux de pilotage, la définition d'**indicateurs** clé de performance, l'aide au choix d'outils, la conception et mise en place de systèmes de pilotage. www.iena-consulting.com*

Contacts presse

Ayglène Hoppenot –

Tel. : 06 71 92 89 48 –

E-mail : rphoppenot@yahoo.fr

www.ayglinehoppenot.canalblog.com