

Unternehmenspräsentation nw-medsales Consulting

Das Unternehmen unterstützt die Medizintechnik gezielt im Bereich Vertrieb und Marketing. Unser Ziel ist eine ganzheitliche und kompetente Unterstützung - von der Analyse des Marktsegmentes, einer zielgerichteten Strategie zu einer passenden Vertriebsstruktur mit kompetenten Partnern bzw. Mitarbeitern.

Expertise – Background

24 Jahre Erfahrung in der Medizintechnik

stryker®

Johnson & Johnson
MEDICAL

SIEMENS
medical

- Campus Board,
Compliance Board,
European Management
- Business Unit Management
- National Sales Management
- Regional Sales Management
- Product Specialist
- Sales Management
- Service and Development
Engineering

Hohe Qualität durch

Fokussierung und Erfahrungen

Medizin-
technik
&
Vertrieb

umsetzbare - zielgerichtete – effiziente

LÖSUNGEN

Kooperationspartner



Executive Search

- Fach- und Führungskräfte Vertrieb und Marketing
- Vertriebsstrukturen und Partner

Personalentwicklung

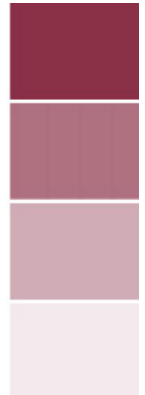
- Planung und Management der Vertriebsaktivitäten
- zielgerichtete und strategische Prozesse im Vertrieb
- Kundenorientiertes Vorgehen

Strategie

- zielgerichtete und effiziente Vertriebsprozesse-

- Marktanalyse und Kundensegmentierung
- Business Planung und Strategie
- Aufbau und Reorganisation von Vertriebsstrukturen
- Generierung von Leads

Portfolio



Executive Search

Fach- und Führungskräfte für Vertrieb und Marketing

Prozess – Executive Search

Kunde: Territory Manager Nord und Ost
Startdatum: Nord: 27.11.2012
Ost: 23.01.2013

Projekt: Territory Manager Nord und Ost
Ansprechpartner:

PROJEKTSCHRITTE	WER	2012					2013								
		NOV. 27.-30.	03.-07.	10.-14.	17.-21.	24.-28.	DEZ. 31.-04	JAN. 07.-11.	14.-18.	21.-25.	FEB. 28.-01.	04.-08.	MARZ. 11.-15.	18.-22.	25.-01.
Vorgespräch zum Projekt	Con → ← Kd	Start	Nord	ADM					Start	OST	ADM				
Klärung Aufgabenstellung	Con → ← Kd														
Ablauf Projekt abstimmen	Con → ← Kd														
Angebot an Kunde	Con → Kd														
Angebotsannahme von Kunde	Con ← Kd														
Fakten int. Stellenprofil abstimmen	Con → ← Kd														
Matching Facts definieren	Con → ← Kd														
Medien Plan festlegen	Con → ← Kd														
Projektplan für Kunde erstellen	Con → Kd														
Zusammenfassung der Fakten	Con → Kd														
Entwurf Stellenanzeige an Kd.	Con → Kd														
Freigabe Stellenanzeige von Kd.	Con ← Kd														
Suche nach passenden Kandidaten	Con		10	Kand.	ange										
Vorauswahl von Kandidaten	Con				6 Kat										
Sichtung Kandidaten, Vorschläge an Kd.	Con → Kd				6 Kat										
Durchsprache der ausgewählter Kandidaten	Con → ← Kd														
Einladungsliste Kandidaten	Con → Kd				4 Ka										
Abstimmung Einlad. zum Vorstellungsgespräch b. Kd.	Con → ← Kd														
Einladung Kandidaten	Con				4 Ka										
Erste Kandidatenrunde beim Kunden	Con → ← Kd														
Feedback, nächste Schritte (2te. Runde ...)	Con → ← Kd														
Zweite Kandidatenrunde beim Kunden	Con → ← Kd														
Feedback, nächste Schritte (3te. Runde ...)	Con → ← Kd														

Spezifikation der Auswahlkriterien

Kunde: D... Medical Hamburg			MATCH (5 => max.) TOTAL	Match Hard Facts TOTAL	Match Sales Skills TOTAL	Ausbildung und berufliche Erfahrungen										
Eingang CV	Kandidat (m/w)	letzte/ aktuelle Position	100%	50%	50%	Allgemein- bildung	Erfahrung Vertrieb		Erfahrung Praxis und Klinik		Medizinische Kenntnisse		Konstanz in den Positionen		Zusätzlic Englisch Office	
						15%	0-5	20%	0-5	20%	0-5	15%	0-5	15%	0-5	15%
27.1.13	Claudia Christiane P.	KAM Pharma Spitzner Arzneimittel seit 04/11	4,33	4,6	4,1	0,75	5	1	5	1	5	0,45	3	0,75	5	0,6
25.1.13	Susanne L.	Pharmareferentin Daiichi-Sankyo seit 11/11	4,20	4,0	4,5	0,6	4	0,8	4	0,6	3	0,6	4	0,6	4	0,75
29.1.13	Danuta R.	Med. Produkte Beraterin und Pharmareferentin MKM seit 03/11	4,18	3,6	4,8	0,45	3	0,8	4	0,8	4	0,3	2	0,75	5	0,45
25.1.13	Sonja W.	KAM Pharma seit 04/11	4,18	4,3	4,1	0,45	3	1	5	1	5	0,6	4	0,6	4	0,6
24.1.13	J-A-F.A.	Med. Produkte Berater instrinsic seit 04/10	4,08	4,3	3,9	0,6	4	1	5	1	5	0,6	4	0,6	4	0,45
28.1.13	Enrico J.	Med. Tech. Vertrieb Joimax seit 07/11	3,98	3,9	4,1	0,6	4	0,8	4	0,8	4	0,45	3	0,6	4	0,6
25.1.13	Dr. Martin K.	Med. Science Liason Manager 01/12 bis 06/12	3,83	3,6	4,1	0,75	5	0,4	2	0,8	4	0,6	4	0,45	3	0,6

Soft-Skills Hard-Facts



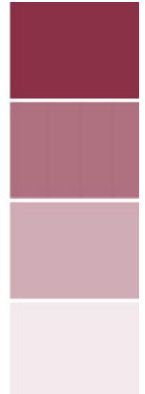
passende, engagierte Mitarbeiter mit Potential

Sales support for the medical industry

Executive Search

Vertriebspartner, Vertriebsstrukturen und Lizenzpartner

Sales support for the medical industry



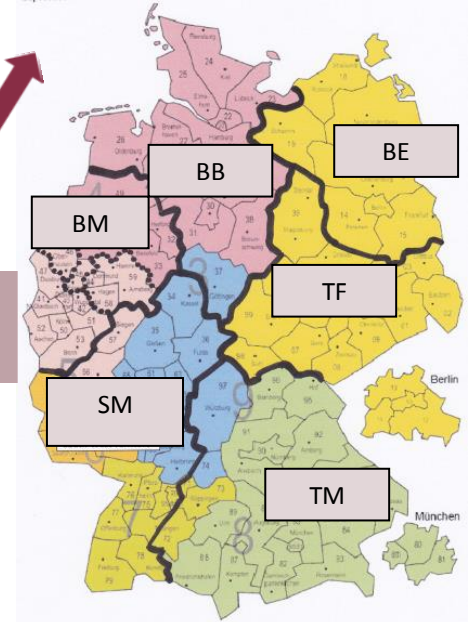
Prozess Vertriebspartnersuche

Customer:	US Medical Technology Company		Start Date:	April - 21 - 2013						
Project:	Distributor Network for Germany		Project Contact:	...						
Project Progress	Who	Feb 13	March 13	Apr 13	May 13	June 13	July 13	Aug 13	Sep 13	Oct 13
Request from US company	C									
Prepare quote	NW	C								
Negoations - call - meetings	NW	C								
Kick off meeting	NW	C								
Process adjustment	NW	C								
Define base indications product	NW	C								
Analyse potential for Germany	NW	C								
Define sales structure	NW	C								
Define matching facts for partners	NW	C								
Zoning of the project plan	NW	C								
Abstract of facts for the customer	NW	C								
Search activities due to matching	NW	C								
Preselection of possible partners	NW	C								
Address of possible distributon	NW	C								
Review of selected partners	NW	C								
Intensify contact with selected part.	NW	C								
Meetings with selected distributors	NW	C								
Further talks on sales partnership	NW	C								
Contract negotiations	NW	C								
Signing the contracts	NW	C								

Potentialverteilung



Vertriebspartner



Vertriebsstruktur und Partnern

Produkt Indikationen

- Cardiac - Thoracic Surgery**
- Coronary Artery Bypass Graft (CABG)
 - Aortic Arch Surgery
 - Deep Hypothermic Circulatory Arrest (DHCA)
 - Carotid Endarterectomy (CEA)
 - Valve Replacement / Repair

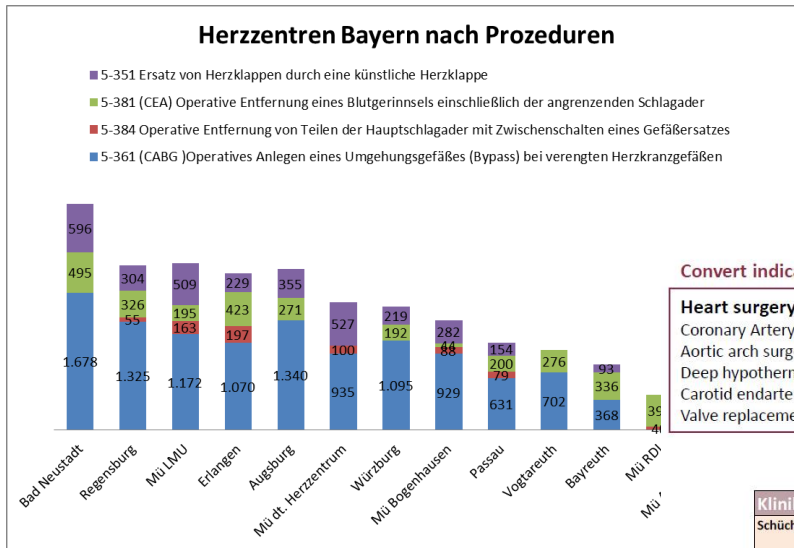
Strategie

Effizienz durch strategische Planung – Strukturen - Prozesse



Strategie

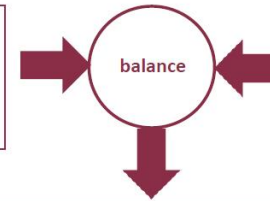
zielgerichtete Kundenansprache und Segmentierung mit Hilfe der OPS Ziffern



Convert indication → coding

Heart surgery as an example

- Coronary Artery Bypass Graft (CABG) → 5-361.xx
- Aortic arch surgery → 5-384.xx
- Deep hypothermic circulatory arrest (DHCA) → 8-851.xx
- Carotid endarterectomy (CEA) → 5-381.xx
- Valve replacement / repair → 5-351.xx



Hospitals Germany



Klinik	Kodierung - Beschreibung	Proz.
Schüchtermann-Klinik	5-350 Valvulotomie	160
	5-351 Ersatz von Herzklappen durch Prothese	1.636
	5-352 Wechsel von Herzklappen	22
	5-353 Valvuloplastik	912
	5-361 Anlegen eines aortokoronaren Bypass	7.227
	5-384 Resektion und Ersatz (Interposition) an der Aorta	239
	8-851 Operativer äußerer Kreislauf (bei Anwendung der Herz-Lungen-Maschine)	15
	Total	10.216
Herz- und Diabeteszentrum NRW	5-350 Valvulotomie	3
	5-351 Ersatz von Herzklappen durch Prothese	1.339
	5-352 Wechsel von Herzklappen	128
	5-353 Valvuloplastik	475
	5-361 Anlegen eines aortokoronaren Bypass	1.974
	5-362 Anlegen eines aortokoronaren Bypass durch minimalinvasive Technik	961
	5-384 Resektion und Ersatz (Interposition) an der Aorta	151
	8-851 Operativer äußerer Kreislauf (bei Anwendung der Herz-Lungen-Maschine)	701
Total	5.734	

Personalentwicklung

strategische Planung – Prozesse – kundenorientiertes Vorgehen

ANMELDUNG

Ich melde mich verbindlich an zum:

Interaktiver Workshop Vertrieb
- Planung – Strukturen - Prozesse –
am 28.11.2013 von 16.00 bis 19.00 Uhr



Medical Valley EMN e.V.
Henkestr. 91 in 91052 Erlangen
Konferenzraum 2, 1.OG

Anmeldung bitte an:
Medical Valley EMN e. V.
Ansprechpartnerin: Désirée van 't Oever
Henkestraße 91 in 91052 Erlangen
Tel.: 09131 530 28 63 Fax: 09131 970 49 21
E-Mail: desiree.vantoever@medical-valley-emn.de

TitelVornameName _____

Firma/Institution _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon/Fax _____

E-Mail _____

GASTGEBER und Veranstaltungssponsor

dieses Interaktiven Workshops ist das Unternehmen



INFORMATIONEN

Die Teilnahme an der Veranstaltung kostet 100,00€ für nicht-Mitglieder und 50,00€ für Mitglieder.

Weitere Informationen zum Veranstaltungsort können Sie abrufen unter: <http://www.medical-valley-emn.de>

Parkplätze finden Sie hinter dem Bürogebäude des Unternehmens. Folgen Sie dem Hinweisschild „Parkplatz Method Park.“

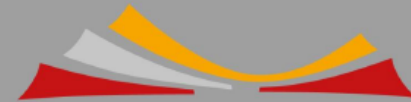
Der Verein Medical Valley EMN e. V. wurde 2007 gegründet, um die Entwicklung, Koordination und Vermarktung des Medizintechnik-Clusters zu steuern.

www.medical-valley-emn.de

Unsere Sponsoren:



SIEMENS



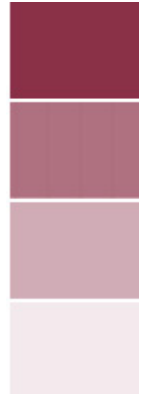
MEDICAL VALLEY
Europäische Metropolregion Nürnberg

**INTERAKTIVER WORKSHOP
VERTRIEB
“PLANUNG – STRUKTUREN –
PROZESSE“
VON NW-MEDSALES:**

**BEI UNS IM MEDICAL VALLEY
KONFERENZRAUM 2, 1.OG**

**Donnerstag, 28.11.2013
von 16.00 bis 19.00 Uhr**

Veranstaltungsreihe für Unternehmen
aus der Medizintechnik und dem
Gesundheitswesen



**Für individuelle Fragen stehe ich
Ihnen gerne zur Verfügung!**