



# 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.

Sales support for the medical industry

# Expertise – Background

24 Jahre Erfahrung in der Medizintechnik



Fokussierung und Erfahrungen

- 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



Lösungen



umsetzbar  
zielgerichtet  
effizient

# Kooperationspartner



# Mission

Anpassung bewährter Prozesse der Global Player auf den Mittelstand



- strategisch
- zielgerichtet
- prozessorientiert



- engagiert
- motiviert
- innovativ
- flexibel

# Vision



# Portfolio

Ganzheitliche Unterstützung um Synergien zu nutzen

## 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*



Sales support for the medical industry

# Executive Search

Fach- und Führungskräfte für Vertrieb und Marketing

## Prozess – Executive Search

**Kunde:** \_\_\_\_\_ **Start Datum:** \_\_\_\_\_

**Projekt:** Terr \_\_\_\_\_ **praxisbezogene Interviews**

**Kandidat:** \_\_\_\_\_ **Wahlungszeitraum:** \_\_\_\_\_

**Auswahlkriterien**

EB.	18.-22	25.-01.	MRZ.
-----	--------	---------	------

Kunde: D. .. Medical Hamburg			MATCH (5 => max.) TOTAL	Match Hard Facts TOTAL	Match Sales Skills TOTAL	Ausbildung und berufliche Erfahrungen										
Projekt: Start 24.01.13 Territory Manager						Allgemeinbildung		Erfahrung Vertrieb		Erfahrung Praxis und Klinik		Medizinische Kenntnisse		Konstanz in den Positionen		Zusätzlich Englisch Office
Eingang CV	Kandidat (m/w)	letzte/ aktuelle Position	100%	50%	50%	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 Sonia W.	KAM Pharma seit														1,6

## Ziel

- echte Entlastung der Unternehmen
- effizient → passende, engagierte Mitarbeiter mit Potential



Sales support for the medical industry

# Executive Search

Vertriebspartner, Vertriebsstrukturen und Lizenzpartner

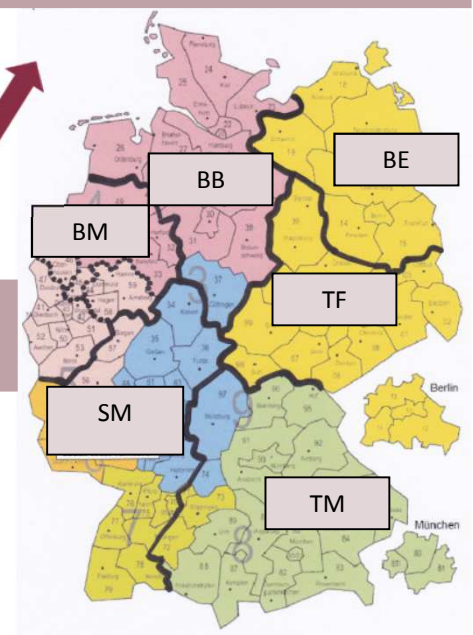


Prozess Vertriebspartnersuche											
Customer: US Medical Technology Company						Start Date: April - 21 - 2013					
Project: Distributor Network for Germany						Project Contact: ...					
Project Progress	Who	Feb 13	March 13	Apr 13	May 13	June 13	July 13	Aug 13	Sep 13	Oct 13	
Request from US company	C	S									
Prepare quote	NW	C									
Negotiations - 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 distribution	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



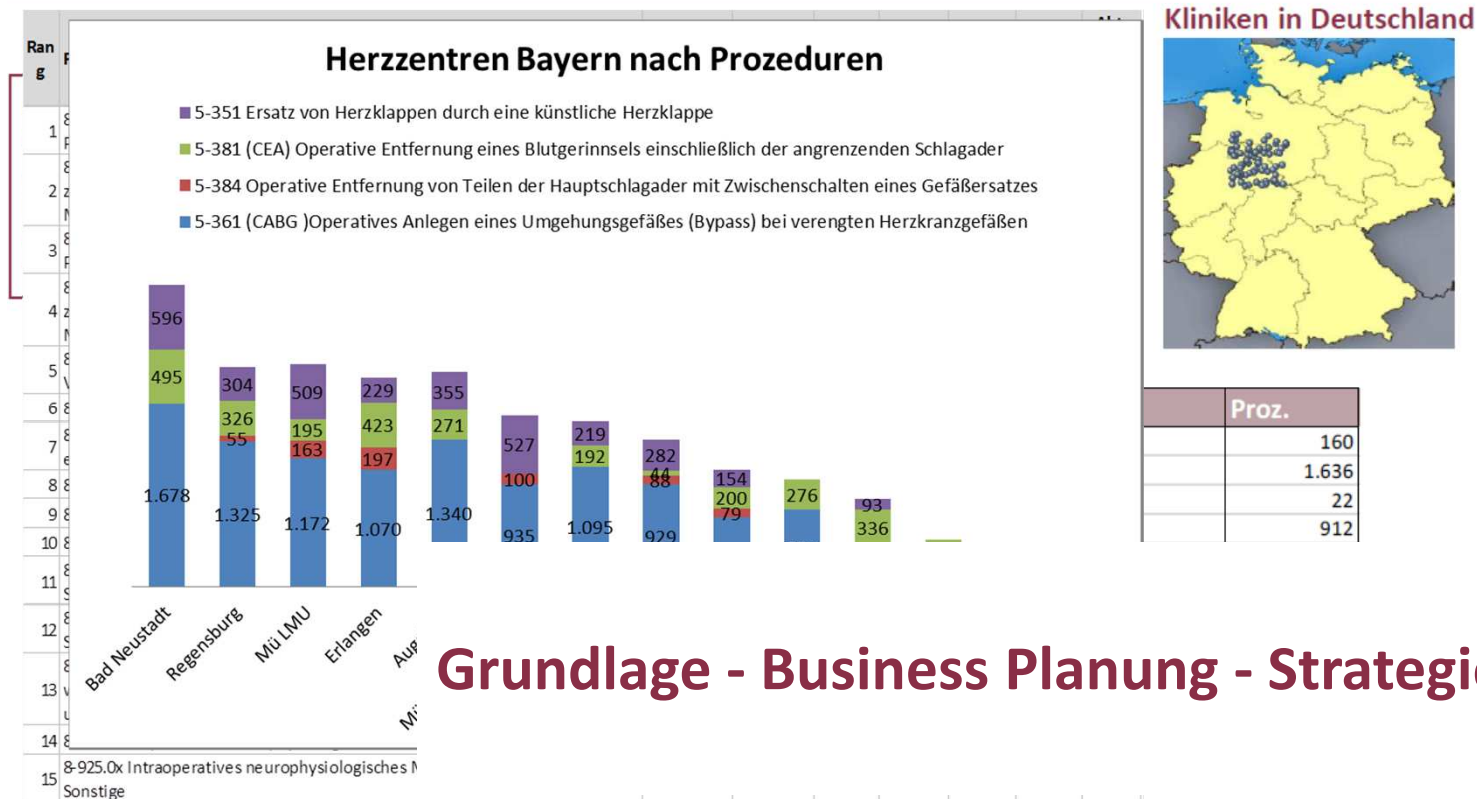


Sales support for the medical industry

# Strategie

zielgerichtete Kundenansprache und Segmentierung mit Hilfe der OPS Ziffern

## Indikation – Prozedur - Potential



## Grundlage - Business Planung - Strategie

# 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](mailto:desiree.vantoever@medical-valley-emn.de)

Titel/Vorname/Name \_\_\_\_\_

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](http://www.medical-valley-emn.de)

Unsere Sponsoren:



**SIEMENS**



**FAU** FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG

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