

Symposiumsreihe hybrid sales + trifft Zeitgeist

24.09.2012, 14:26 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: +49 med GmbH

Presseagentur: Donner & Doria Public Relations GmbH

Berlin, 24. September 2012: Die Symposiumsreihe hybrid sales + der Dialogmanufaktur +49 med und des Healthcare-Dienstleisters sellxpert stieß bei ihrer Auftaktveranstaltung in Berlin auf äußerst positive Resonanz. „Das Thema Hybridaußendienst trifft den Zeitgeist“, fasst Thomas-Marco Steinle, Geschäftsführer von +49 med, zusammen. Großen Anklang fanden der Vortrag von Felix Rademacher von coliquio und die PLUS-Studie von Dr. Bodo R. V. Antonic, die dem Hybridaußendienst ein gutes Zeugnis ausstellte.

Das Symposium in Berlin am 20. September 2012 war das erste von insgesamt vier Veranstaltungen zum Thema Hybridaußendienst. Die in Berlin anwesenden Führungskräfte der Pharma- und Medizintechnikbranche zeigten sich von Thema und Vorträgen beeindruckt. Simon Michael, Direktor Marketing und Sales von NOWEDA: „Das Symposium ist ein interessanter Austausch zu den vertrieblichen Herausforderungen im Pharmamarkt mit kompetenten Profis.“ Dr. Mario Hübner, Sales Director Hospital Care & Vaccines der Pfizer Pharma GmbH, ergänzt: „Die Anforderungen der Zukunft werden Strukturänderungen in den Außendiensten notwendig machen. hybrid sales + kann ein Weg der Zukunft im Pharmageschäft sein.“

Vorträge geben wertvolle Impulse - Ärzte im Blick

Besondere Aufmerksamkeit erhielt der Vortrag von coliquio-Geschäftsführer Felix Rademacher „Die vertriebliche Relevanz von Online-Experten-Netzwerken“. Seiner Meinung nach nutzen Ärzte Online-Communities, um unter anderem mit der Pharmaindustrie auf Augenhöhe interagieren zu können. So erhalten die Ärzte wichtige und mehrwertorientierte Informationen von den Pharmaherstellern und diese gewinnen wiederum wertvolle Erkenntnisse der Ärzte.

Für ein weiteres Highlight sorgte Dr. Bodo Antonic von „Die Kontur“. Der renommierte Branchenexperte stellte eine in der ersten Stufe explorative und in der zweiten Stufe quantitative Studie die Wirksamkeit und Akzeptanz von Pharmaaußendienstaktivitäten vor. Dazu wurde über das Ärztenetzwerk coliquio bundesweit ein für Deutschland charakteristisches Panel von über 150 Fach-, niedergelassenen und Klinik-Ärzten befragt, wie sie den Hybridaußendienst bewerten - im Vergleich sowohl zu durchschnittlichen als auch herausragenden Außendienstaktivitäten. Der Hybridaußendienst schnitt bei den für die Ärzte relevanten Kriterien deutlich besser ab als der Durchschnittsaußendienst. Dr. Bodo Antonic: „Das zeigt eindeutig, dass die Ärzte den Hybridaußendienst als sehr gute Alternative gegenüber dem bestehenden Außendienst sehen.“

Die weiteren Symposien, zu denen sich über 100 Teilnehmer angemeldet haben, finden am 9. Oktober in München, am 23. Oktober in Frankfurt und am 25. Oktober in Hamburg statt. Mit Frank Gehres von ConvaTec (München), Kerstin Drinnenberg von Stiefel, einem Unternehmen von GlaxoSmithKline (Frankfurt) und Dr. Michael Delfs von UCB (Hamburg) dürfen sich die Teilnehmer jeweils auf namhafte Keynote-Speaker freuen.

Weitere Informationen und die Anmeldung finden Interessenten unter www.plus49.de/hybrid-sales.

Die Veranstaltungsreihe ist für Vertriebsverantwortliche der Pharmaindustrie und Medizintechnik kostenfrei.

Diese Pressemitteilung sowie Hintergrundinformationen zu +49 med finden Sie im Internet unter www.plus49.de

Portrait

Kurzprofil +49 med GmbH:

+49 med mit Sitz in Berlin versteht sich als Dialogmanufaktur der Pharma- und Biotechbranche, der Medizintechnik sowie der Krankenkassen. Für seine Kunden bietet das 2012 gegründete Unternehmen neue Vertriebs- und Dialogformen an. Die Mitarbeiter von +49 med, alle nach § 75 AMG qualifiziert, fungieren als Medizindialog-Manager. In dieser Funktion unterstützen sie die Auftraggeber der +49 med in deren Zielgruppenansprache. Ärzte, Apotheker, Klinikpersonal und Patienten sind durch die Medizindialog-Manager der +49 med erstmalig völlig frei wählbar zu erreichen: per Audio- oder Videotelefonie, App oder Social Media - je nach Präferenz der Zielgruppe. Gründer und Geschäftsführer von +49 med sind Thomas-Marco Steinle und Anno Diekmann.

Die konsequente Nutzung aller zur Verfügung stehender technischer Ansprachemöglichkeiten gestattet einen weiteren innovativen Vertriebsansatz: Gemeinsam mit dem Healthcare-Dienstleister sellxpert offeriert +49 med deutschlandweit den ersten hybriden Außendienst, bei dem der klassische Außendienst mit den weiterführenden, dialogorientierten Serviceleistungen von +49 med kombiniert ist.

+49 med finden Sie im Internet unter www.plus49.de

Kurzprofil sellxpert GmbH:

Die sellxpert GmbH & Co. KG ist einer der führenden Healthcare-Dienstleister in Deutschland und der Schweiz. Das Kerngeschäft des Unternehmens mit Sitz in Bruchsal ist das Rekrutieren von Vertriebsmitarbeitern sowie das Aufstellen und Führen von Außendienstlinien für mittelständische und große Pharmaunternehmen. Zum Unternehmen gehört die sellxpert-Akademie, ein Weiterbildungsinstitut für Außendienstmitarbeiter und Young Professionals. Zu den Kunden zählen große und mittelständische Pharmaunternehmen. Das Unternehmen erhielt mehrere Auszeichnungen als Top-Arbeitgeber und Entrepreneur des Jahres.

sellxpert finden Sie im Internet unter www.sellxpert.de

News-ID: 665700 • Views: 1676 (Stand: 14.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/665700/Symposiumsreihe-hybrid-sales-trifft-Zeitgeist.html>