

MARVECS-Premiere mit Apotheken-Teams und Vertrieb 3.0

16.08.2013, 11:34 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *Marvecs GmbH*
Presseagentur: *Press'n'Relations GmbH*

Ulmer Pharmadiensteleister erstmals Aussteller auf der expopharm

expopharm 2013 – Düsseldorf, 18.-21. September 2013 – Halle 15, Stand 15

Bei seiner expopharm-Premiere präsentiert MARVECS, der Spezialist für integrierte Vertriebs- und Marketinglösungen für die Health Care-Industrie sein komplettes Service-Angebot für die Zielgruppe „Apotheke“. Daneben zeigt MARVECS, wie sich der neue Ansatz des „Vertrieb 3.0“ für diese Zielgruppe anwenden lässt und auf dieser Basis neue, ganzheitliche Vertriebs- und Kommunikationskonzepte entwickelt werden können. Im Fokus des Messeauftritts stehen die Apotheken Supporting Services von MARVECS. Mit ihnen deckt der Ulmer Dienstleister die Prozesse im Bereich Distribution und Merchandising durchgängig ab. „Wir konzipieren hier individuelle Lösungen für Apotheken und OTC-Unternehmen und setzen diese zielgruppengerecht um. Durch die individuelle Ansprache der Apotheken und deren Kunden sichern wir die erfolgreiche Vermarktung der jeweiligen OTC-Produkte“, beschreibt Katrin Wenzler, MARVECS-Geschäftsführerin die Strategie.

Speziell bei den OTC-Produkten bietet MARVECS schon seit Jahren Lösungen an. Durch den zunehmenden Verdrängungswettbewerb müssen gerade auch die Hersteller starker OTC-Marken ihre Aktivitäten deutlich intensivieren, um die jeweilige Marktposition zu halten und nach Möglichkeit auszubauen. Hier setzt MARVECS mit dem Konzept „Vertrieb 3.0“ an. Dieses stellt den Kunden in den Mittelpunkt sowie die bedarfsorientierte und individualisierte Kommunikation, sowohl hinsichtlich der eingesetzten Instrumente als auch bei Inhalten und Botschaften. Dies geschieht auch über die zahlreichen Trainingsoptionen, die MARVECS für Apotheken bietet – von der Team-Schulung vor Ort bis hin zum Webinar.

MARVECS bietet seit 2003 Lösungen für den Apothekenmarkt. Deswegen verfügt das Unternehmen über Mitarbeiter, die um die Komplexität des Marktes wissen. Auch im Recruiting spielt die Zielgruppe „Apotheke“ eine zentrale Rolle, so dass MARVECS heute über einen entsprechend großen Pool an Bewerbern alle Anforderungen der OTC-Hersteller erfüllen kann. Zudem bietet MARVECS eine breite Palette an IT-Werkzeugen, mit denen sämtliche Prozesse der Dienstleistungsteams und Projekte gesteuert sowie eine zielgruppenorientierte Kommunikation unterstützt werden.

Portrait

Qualität, Innovation und Flexibilität - das sind die Erfolgsfaktoren, mit denen sich MARVECS seit 1999 in wichtigen europäischen Märkten für Sales- und Marketing-Lösungen für die Healthcare-Industrie fest etabliert hat. Mehr als 40 Pharma-Unternehmen setzen derzeit in Deutschland auf die Unterstützung von MARVECS. Dabei deckt MARVECS die gesamte Palette der Leistungen ab – sowohl im Vakanzmanagement als auch mit einer Vielfalt von Lösungen für den Pharmaaußendienst. Das Spektrum reicht hier von exklusiven Teams über Partnering-Teams bis hin zu Service-Teams für Apotheken, Kliniken oder Praxen. Darüber hinaus umfasst das Portfolio von MARVECS aber auch Lösungen in den Bereichen Patienten-Compliance oder Co-Promotion- und Co-Marketing. MARVECS bietet unter dem Motto „excellent

sales solutions“ auf diesem Wege nicht nur Komplettlösungen für die Einführung neuer Pharmaprodukte, sondern betreut die pharmazeutischen Unternehmen während des gesamten Produktlebenszyklus, also auch in der „Mature-Phase“ von Medikamenten.

News-ID: 740766 • Views: 194 (Stand: 09.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/740766/MARVECS-Premiere-mit-Apotheken-Teams-und-Vertrieb-3-0.html>