

Neue PEIX-Unit unterstützt Vertrieb von Pharmaprodukten

17.12.2015, 17:08 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Peix Healthcare Communication*

Presseagentur: *Peix Healthcare Communication*



Foto: Thomas Lemke, Harry Kuhlmann, Dirk Maaker, Nora Nittmann (v.l.n.r.)

Mit der neu gegründeten Unit „PEIX Sales+“ unterstützt die Agentur PEIX Healthcare Communication ab sofort Außendienst und Vertrieb bei der Kommunikation mit Ärzten

Berlin, 17.12.2015. Eine hohe Marken- und Produktbekanntheit bei Ärzten oder genauer gesagt am Point of Recommendation (POR) ist eine wichtige Voraussetzung für den erfolgreichen Vertrieb von Pharmaprodukten. Genau hier setzt das Leistungsspektrum von „PEIX Sales+“ an.

Die im Herbst dieses Jahres neu gegründete Unit von PEIX Healthcare Communication hat sich auf POR-Marketing- und Vertriebslösungen sowohl im RX- als auch im OTC-Bereich spezialisiert. Direkt angeschlossen an die neue Unit ist daher eine Vielzahl erfahrener Healthcare-Referenten, die in Abstimmung mit dem bestehenden Außendienst oder auch als eigenes temporäres AD-Team die direkte Kommunikation mit der entscheidenden medizinischen Fachzielgruppe übernehmen.

Bei den Referenten handelt es sich um hochqualifizierte Pharmazeutisch-Technische Assistent(innen) (PTA) und Apotheker(innen), die über einen definierten Zeitraum bundesweit die Kommunikation mit Verordnenden, Empfehlenden, Meinungsbildnern und Multiplikatoren führen. Großer Vorteil: Bei allen Aktivitäten und Gesprächen konzentriert sich das Referententeam von „PEIX Sales+“ ausschließlich auf das im Marketingfokus stehende Produkt und setzt dabei gleichzeitig die erarbeitete Kommunikationsstrategie um. Durch die Abrechnung pro Call erhält der

Kunde eine umfassende Budget- und Preistransparenz.

„Für Leihaußendienste mit abgestuften Gesprächsprioritäten gibt es nun eine zielgerichtete Alternative. PEIX Sales+ ist mit der Verpflichtung angetreten, mit den besten Referenten im Markt die größtmögliche Aufmerksamkeit einer hochkarätigen Ärztezzielgruppe zu erreichen, und das einzig und allein für das Produkt/ein Thema unseres jeweiligen Kunden“, erklärt Harry Kuhlmann, Leiter der Business-Unit „PEIX Sales+“. Gemeinsam mit PEIX-Geschäftsführer Thomas Lemke ist Kuhlmann für die Gründung der neuen PEIX-Unit verantwortlich.

Die drei Hauptansprechpartner bei „PEIX Sales+“, Harry Kuhlmann, Gründer der früheren Faktor X Pharma GmbH, Nora Nittmann und Dirk Maaker, ebenfalls u. a. von Faktor X Pharma, verfügen über langjährige Erfahrung in Healthcare-Marketing, Vertrieb, Verkaufsförderung und Coaching. „Mit den drei Kollegen und unserer neuen Unit haben wir die ideale Plattform, um kreative und verkaufsorientierte Ziele zusammenzuführen“, fügt Thomas Lemke hinzu. „So haben wir optimale Möglichkeiten, die Kommunikationsstrategien unserer Kunden sehr genau in die Zielgruppen zu implementieren und damit noch effektiver zur Realisierung sämtlicher Marketingziele unserer Kunden beizutragen.“

Mit dem Unternehmen Riemser Pharma GmbH setzt „PEIX Sales+“ bereits das erste Projekt der neuen Unit um und begleitete die Neueinführung von Akynzeo®, einem verschreibungspflichtigen Präparat zur Antiemese in der Chemotherapie. Zielgruppen: Onkologen und Onco-Schwestern. Innerhalb von acht Wochen und begleitend zum Launch von Akynzeo® standen im Fokus von Riemser einerseits die schnelle Zielgruppenabdeckung von über 2.000 Onkologen im niedergelassenen und im klinischen Bereich und andererseits die kommunikative Vermittlung der wesentlichen Produktvorteile. Um diese Zielsetzung zu erreichen, setzte „PEIX Sales+“ 30 Healthcare-Referenten bundesweit flankierend zum bestehenden Riemser-Außendienst ein und erreichte im vorgegebenen Projektzeitraum eine Gesprächsquote von 66 Prozent innerhalb der Fachzielgruppe.

Dr. Ursula Kieck, Head of Business Unit Oncology, zieht eine positive Bilanz: „Gemeinsam mit PEIX Sales+ ist es uns gelungen, unser neues Medikament Akynzeo® innerhalb eines sehr kurzen Zeitraumes vielen Onkologen und Onco-Schwestern vorzustellen, was wir mit unserem bestehenden Außendienst in dieser Zeit nicht geschafft hätten. Zusammen mit unserem Außendienst, hoher Qualität aller Materialien und der starken Performance aller Healthcare-Referenten von PEIX Sales+ erzielten wir ein überdurchschnittlich positives Ergebnis. Eine solche Aktion würden wir jederzeit wiederholen. PEIX Sales+ ist der Booster für verschreibungspflichtige Präparate, einen solchen gab es bisher noch nicht im RX-Markt.“

Portrait

PEIX Healthcare Communication zählt zu den deutschen Top Ten Agenturen für Pharmakommunikation. Die Agentur wurde 1994 von Karsten Rzepka gegründet. Der kreative Kopf leitet die Agentur seitdem als geschäftsführender Gesellschafter. Unterstützt wird Rzepka von Thomas Lemke, zuständig für Strategie und Kundenberatung. Die in Berlin ansässige Agentur betreut mit ihrem 44-köpfigen Team führende nationale und internationale Kunden der Pharmabranche.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/884381/Neue-PEIX-Unit-unterstuetzt-Vertrieb-von-Pharmaprodukten.html>