

# “Conectamos y aportamos valor a la Industria y a la farmacia a través de soluciones reales y rentables”

SKILLS IN HEALTHCARE SE CONSOLIDA COMO SOLUCIÓN ESTRATÉGICA DE ALLIANCE HEALTHCARE TRAS 20 AÑOS EN EL MERCADO.



De izda. a dcha. David Ameixa y Óscar García

Dentro de su estrategia, la compañía se apoya en el Concepto de Soluciones Alliance Healthcare, con el cual quieren ofrecer una respuesta única y diferenciada, tanto de cara a la industria como a las oficinas de farmacia.

Hablamos con **Óscar García**, *director de Manufacturers Services en Alliance Healthcare*, quien nos explica las nueva organización de la compañía. “Hemos creado el área que yo dirijo, *Manufacturer Services*, y en la que básicamente trabajamos en tres universos: *Skills in Healthcare*, dirigido por David Ameixa; *Business Developer*, con Álvaro Sánchez; y la parte de *Alphega Farmacia*, que yo también dirijo como *country manager*, porque es un proyecto europeo”. Desde Alliance Healthcare quieren seguir impulsando y poniendo en marcha una serie de servicios útiles para los diferentes

actores de la cadena del medicamento; por un lado la industria, con la que tienen una relación muy estrecha, y por otro lado con los farmacéuticos independientes, con los que trabajan no sólo en España sino en el resto de Europa. *“Una de las ventajas que tenemos como empresa es la capacidad de compartir iniciativas entre países. Esto es un activo nuestro, y cada día tenemos conversaciones con laboratorios que quieren internacionalizarse y encuentran en Alliance Healthcare una palanca de impulso internacional. Esta dimensión es totalmente compatible con la proximidad que tenemos con los farmacéuticos independientes”,* afirma García.

## Skills in Healthcare

Para adentrarnos en el universo Skills in Healthcare contamos con **David Ameixa**, su director del área, que lo define como *“el conjunto de servicios que Alliance Healthcare ha creado para poder cubrir los huecos que en este momento tiene la industria, ya sea de cobertura, de distribución o de visibilidad. Skills in Healthcare permite a los laboratorios, a través de sus cuatro áreas, llegar donde no llegan ahora mismo, y hacerlo de una forma rentable”*.

Para ello cuentan con un equipo de televentas, diez teleoperadores/as con cobertura nacional y capacidad de entre ocho y nueve campañas al mes (más de 6.000 farmacias contactadas); además del equipo de Contract Sales, catorce delegados soportados con el software Salesforce, que permite a los laboratorios aumentar sus coberturas de distribución a nivel nacional; y toda la parte de Merchandising. *“Con más de veinte años en el mercado somos líderes a nivel de visibilidad, y contamos con un equipo de treinta gestores en el punto de venta, que disponen del nuevo software Salesforce, con el que hacemos la gestión y el seguimiento de todas las actividades diariamente en las farmacias”,* expone Ameixa.

Finalmente, está el área Intools, todos los soportes impresos y digitales de Alliance Healthcare, que proporcionan a los laboratorios el aumento de la visibilidad de sus promociones o sus gamas a través de la página web de la compañía. *“Toda la estructura que tenemos detrás nos da una ventaja competitiva muy grande, contamos con 8.000 farmacias que son compradores Alliance, y además Skills no llega solo a clientes de Alliance, y eso es un tema muy importante y realmente nuevo”*.

## Estrategia

Tal y como afirma García, *“trabajamos con una estructura fija de colaboradores/as, integrados dentro de la compañía, y con esto conseguimos una mejora del servicio, un concepto de agilidad, y la certeza para el farmacéutico de que va a tener estabilidad con la visita del delegado. Por un lado ayudamos a la industria a llegar a más farmacias, y por otro acercamos productos líderes a las farmacias. En cierta manera, estamos democratizando y poniendo al alcance de farmacias pequeñas y medianas productos de laboratorios de los que normalmente no reciben visita”*. De este modo, las farmacias pueden comprar con condiciones mucho mejores de las que podría comprar a cualquier mayorista, y con atención personalizada, con alguien que les va a visitar, y un servicio.

Lo que proporciona Skills in Healthcare a los laboratorios es una relación basada en la estructura de Alliance, duraderas y de cali-

**“FORMAR PARTE DE LA ESTRUCTURA ALLIANCE HEALTHCARE NOS DA UNA GRAN VENTAJA COMPETITIVA: RELACIÓN CON MÁS DE 8.000 FARMACIAS”**

dad, como manifiesta Ameixa. *“Buscamos relaciones a largo plazo para conseguir resultados sólidos, trabajando las marcas de nuestros partners más allá de la simple oferta promocional.*

*Para conseguir este objetivo, buscamos que nuestros acuerdos tengan una duración de, mínimo, un año, porque al final es lo que busca el laboratorio: una relación (y distribución) con las farmacias que actualmente no tiene, sea por geografía, potencial, o la razón que sea. Los acuerdos a largo plazo implican*

*que el equipo tiene un mayor cuidado y dedicación a las marcas.*

*Si vamos a trabajar la marca durante un año, dos o tres, lo haremos*

*como si fuera nuestra, y el sell out pasa a ser una preocupación y objetivo constante. Nuestros delegados tienen un foco claro, para gestionar el punto de venta y asegurar la visibilidad. Yo lo llamo la creación de un círculo virtuoso, porque con las cuatro áreas de Skills cuidamos las marcas de nuestros socios, de*

*manera que podamos tener un retorno claro, generando rentabilidad para todos – laboratorio, farmacia y Skills - como si la marca fuera nuestra, que al final lo es!”*

## Conectados

A la farmacia, Skills in Healthcare le aporta la gestión de su visibilidad, la dinamización de sus puntos de venta y la ayuda para mejorar sus servicios. Un equipo de treinta merchandisers propios visita diariamente farmacias, coloca escaparates, instala circuitos con soportes publicitarios. En palabras de García, *“nuestra propuesta de valor es la conexión, somos capaces de conectar la industria con la farmacia, ofrecerles valor a ambos. Se trata de que gane la farmacia, porque tiene más y mejor oferta, que gane el laboratorio, porque aumenta su distribución, y que gane Alliance por juntar a los dos, y también por la rotación de su producto y la cuota de mercado. Todos trabajamos para conseguir algo, llegar al win win es la situación que todos buscamos. Nuestro punto fuerte es que ofrecemos un servicio completo: televentas, red de ventas externas, visibilidad y soportes publicitarios”*. De hecho, su reto en estos momentos está en incrementar sus capacidades de servicio, y ahí jugará un rol muy importante el desarrollo de nuevas tecnologías. En esa línea han realizado importantes inversiones que están cristalizando este año. +

**“BUSCAMOS RELACIONES A LARGO PLAZO PARA CONSEGUIR RESULTADOS SÓLIDOS, TRABAJANDO LAS MARCAS DE NUESTROS PARTNERS MÁS ALLÁ DE LA SIMPLE OFERTA PROMOCIONAL”**