



INIZIO ENGAGE

ENGAGEMENT-PARTNER FÜR DIE HEALTHCARE-BRANCHE

Ein bei Branchenexperten bestens bekanntes Gesicht bekommt ein «Make-over»: Aus Ashfield-Sellxpert wird Inizio Engage – eine neue, starke Business-Unit der Inizio Group, eines global agierenden Vermarktungspartners für die Healthcare- und Life-Science-Branche. Was bedeutet das für den Schweizer Markt und die Kunden?

VON ASHFIELD-SELLXPERT AG

Inizio Engage wurde als Reaktion auf die sich rapide wandelnde Produkt- und Vermarktungslandschaft gegründet. Denn angesichts des zunehmenden Preisdrucks und der sinkenden Zahl von Neuzulassungen müssen Pharmahersteller ihre Produkte heute effizienter als je zuvor vermarkten. Einzelne Zielgruppen punktgenau zu erreichen und sie zu aktivieren, wird für die Industrie immer schwieriger. Unter dem grösseren Dach Inizio Engage vereinen die bisherigen Marken das gleiche globale Wissen und die gleiche lokale Expertise, können aber nun mehr Lösungen für das gesamte Engagement-Spektrum anbieten. Zu den am meisten nachgefragten Services in der Schweiz zählen Personalverleih, Recruitment und Patient-Support-Programme.

GEGRÜNDET AUF DER «GRÜNEN WIESE»

Sellxpert wurde im März 2010 gegründet – eigene Büroräume mussten damals erst noch gefunden werden. Der unternehmerische Hauptfokus lag zunächst auf Personalverleih beziehungsweise Contract Sales Organisation. Dank konstant steigender Nachfragen wuchs das Team über die Jahre beständig weiter – und auch das Portfolio vergrösserte sich

mit den geänderten Bedürfnissen der Kunden. Zahlreiche Firmen, die noch keinen eigenen Sitz in der Schweiz hatten, konnten mithilfe von Sellxpert hier Fuss fassen – durch professionelles Territorymanagement oder die Leitung ganzer Aussendienst-Teams.

Heute betreut Inizio Engage in der Schweiz Kunden aller Grössen mit demselben intensiven Engagement. Für die meisten der Top-20-Player am Schweizer Markt konnten inzwischen erfolgreich Projekte umgesetzt werden. Dabei ist die Schweiz ein echter Prestigemarkt: Weil er die Headquarter namhafter Pharmaunternehmen, meinungsbildende Experten und Institutionen wie auch fünf Universitätskliniken beheimatet, ist eine Expansion in den Schweizer Markt reizvoll für zahlreiche Unternehmen. So startete beispielsweise ein Sellxpert-Kunde im Jahr 2012 mit nur einem Key-Account-Manager und inzwischen befindet sich das gesamte Headquarter in der Schweiz.

Weltweit bringen heute mehr als 7000 Mitarbeitende für Inizio Engage ihr Know-how in den Bereichen Analytik,

Technologie, Training und Vertrieb ein. Je nach Bedarf werden Projekte global, national oder lokal ausgesteuert. Mit exklusiven Daten, praxisrelevanten Insights und innovativen Verfahren werden massgeschneiderte Lösungen konzipiert und implementiert. Die enorme Omnichannel-Expertise ermöglicht die passgenaue Ansprache der immer vielfältigeren Patienten- und HCP-Zielgruppen – jährlich erreicht Inizio Engage über sieben Millionen Kontakte.

«Mit dem breiteren Portfolio differenzieren wir uns noch spürbarer vom lokalen Wettbewerb. Die vorhandenen Talente und Methoden nutzen wir effektiv, um über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg optimierte Engagement-Lösungen zu entwickeln.»

AKTUELLEN HERAUSFORDERUNGEN BEGEGNEN

Die Nähe zum Markt zu behalten und Trends frühzeitig zu erkennen (und auf Basis dessen proaktiv Lösungen für die Kunden zu entwickeln), erweist sich als absolut erfolgskritisch. Nicht zuletzt, um das Gespür für den Markt zu behalten und relevante Insights zu generieren, übernimmt CEO Tralli selbst hin und wieder auch interimsmässig die Geschäftsführung eines Kunden oder die Leitung von Sales-Teams. Damit bleibt der Blick fürs Operative scharf, denn ein Service-Portfolio, das in der blanken Theorie entsteht, besteht nur selten den Praxistest.

Doch so stark sich die Pharmalandschaft beziehungsweise der Zugang zu Patienten, Ärzten oder Apothekern auch wandeln mag – der Aussendienst wird seine zentrale Rolle behalten. Neben klassischen Pharma-Referenten werden verstärkt Medical-Science-Liaison-Manager nachgefragt. Weil sich Healthcare-Professionals längst nicht mehr flächendeckend betreuen lassen, braucht es zudem passgenaues Targeting und eine bedarfsgerechte Ansprache, die den Kommunikationspräferenzen der Fachkreise Rechnung trägt. Auf der Suche nach immer neuen Lösungen, die gute Umsätze und effizienten Kosteneinsatz ermöglichen, spielen Aussendienst-Lösungen, Multi-Channel-Kommunikation und gut aufgestellte Medical Dialogue Centres (MDC) eine zentrale Rolle. Dazu ergänzen weitere Services das Portfolio: Patientenunterstützungsprogramme wurden in den letzten Jahren deutlich ausgebaut – mit klassischen feldbasierten Patientenbetreuern und Hybrid-Lösungen. ■



NINO TRALLI

ist seit 2010 CEO von Inizio Engage Switzerland (ehemals Ashfield-Sellxpert) und seit gut 30 Jahren am Pharmamarkt aktiv. Nach dem Start im Aussendienst folgten unter anderem Stationen als Verkaufsleiter, Marketingleiter oder Business-Development-Manager bei nationalen und internationalen Unternehmen.

SERVICE-PORTFOLIO DECKT FÜNF FACHBEREICHE AB

- Decision Optimization vereint die Expertise aus integrierter Daten- und Insight-Gewinnung, Treatment-Experience-Design, unabhängigem Industrie-Benchmarking und Market Access – für intelligente Engagement-Strategien, mittels derer Kunden sich vom Wettbewerb abheben.
- XD / Experience Design kombiniert Insights, Fachwissen und Kreativität, um aussergewöhnliche Erlebnisse zu gestalten und umzusetzen. Damit können Menschen angesprochen, Denkweisen und Verhalten geändert, das Miteinander bereichert, fachliche Fähigkeiten verbessert und die allgemeine Unternehmensleistung gesteigert werden.
- Patient Solutions setzen auf Einfühlungsvermögen und Insights, um den Betroffenen zu besserem Zugang zu Therapien zu verhelfen und die Adhärenz zu steigern. Der patientenzentrierte Ansatz ermöglicht es, echte Beziehungen aufzubauen.
- Medical Affairs stellen relevante medizinische Informationen bereit und stärken den wissenschaftlichen Austausch. Die Business-Ziele der Kunden und die Verbesserung der Customer Experience stehen im Fokus – bei gleichzeitiger Einhaltung der strengen regulatorischen Anforderungen.
- Commercial kombiniert innovative Technologien und datengestützten Erkenntnisse mit motivierten Teams, um aktivierende Omnichannel-Lösungen zu entwickeln, die die Vertriebsperformance und den wirtschaftlichen Erfolg steigern.

ASHFIELD-SELLXPERT AG

Hauptstrasse 53
CH-4127 Birsfelden
Telefon +41 (0) 61 286 50 50
nino.tralli@inizio.com

WWW.INIZIOENGAGE.COM