

Wat is outsourcing?

Outsourcing is synoniem voor uitbesteding, detachering, *HR rental services* en *contract sales organisation (CSO)*. Hierbij doet uw bedrijf beroep op de medische en/of farmaceutische vertegenwoordigers in dienst van HCM om uw producten te vertegenwoordigen. Deze sales reps werken exclusief voor u (*dedicated*) of promoten uw product samen met niet-concurrentiële producten van andere bedrijven (*syndicated of team sharing*).

Wanneer outsourcen?

Bij opportuniteiten en bedreigingen. Met outsourcing reageert u snel op extra mogelijkheden die de markt biedt, of wendt u doeltreffend gevaren af. U houdt een extra verkooptploeg achter de hand voor de momenten dat u **meer ... of beter** wil verkopen.

- Extra promotionele druk bij lancering of herpositionering
- Bekampen van lancering concurrent
- Aanboren van nieuwe markten, niet in huidig target
- Promotie van detailing-gevoelige en oudere producten
- Verkoop van seizoensgebonden producten
- Lanceren van line extensions
- Tijdelijke vervanging van een rep

Waarom outsourcen?

Snel reageren is de boodschap in de farmaceutische markt. En snel reageren zonder te hoeven investeren, dat is outsourcing. U moet geen verkoopsteam 'op de been' houden voor een lancering die op zich laat wachten. HCM bedient u op uw wenken, inclusief de wetenschappelijke, ethische en commerciële training.

Geen extra headcount. Gedetacheerde HCM-reps blijven op onze loonrol staan, waarbij wij ons bekommeren over alle administratieve en praktische (firmawagen!) besommeringen. En dat aan een uiterst competitieve prijs.

Kijk de kat uit de boom. U hebt het recht om de HCM-reps die u het meest overtuigen, zelf aan te werven. De kost? 0 euro na maand 6! (*Geldt niet voor team sharing*)

Is outsourcing betrouwbaar?

HCM neemt elke mogelijke voorzorg om het kaliber van zijn reps te garanderen. Zodat hun kwaliteit in niets onderdoet aan de eisen die u stelt aan uw eigen vertegenwoordigers. Alle HCM-reps zijn universitair of gegradueerd in een medische, paramedische of wetenschappelijke richting. Zij hebben allen minstens enkele jaren ervaring als rep of in een medische omgeving. Zij krijgen van HCM een medische, product-, ethische en commerciële training.

Is outsourcing duur?

De helft van de prijs om zelf een extra verkooptploeg op te zetten, dat is grosso modo de kost van een HCM-ploeg. Waarom? Omdat u de ingezette capaciteit maximaal benut, geen verplichtingen hebt na de contractduur, en geen overhead- of administratieve kosten. Bovendien is HCM bereid om een bonus-malussysteem toe te passen, dat u de garantie biedt dat de gestelde objectieven behaald worden.

Contacteer Health Care Management

HCM nv - Neptunuslaan 20, 1190 Brussel
Tel.: 02 344 29 97, fax: 02 344 42 38
E-mail: info@hcmanag.be, website www.hcmanag.be

HCM outsourcing diensten

- **Dedicated** sales teams (*exclusive*)
- **Syndicated** sales teams (*team sharing*)
- **Vacancy** management (*min. 3 maanden*)