

PESQUISA PERFIL 2011

Conhecendo o Perfil
do Profissional de
Novos Negócios na
Indústria Farmacêutica
Brasileira.

Enviados e Respondidos



Concentração de atividades

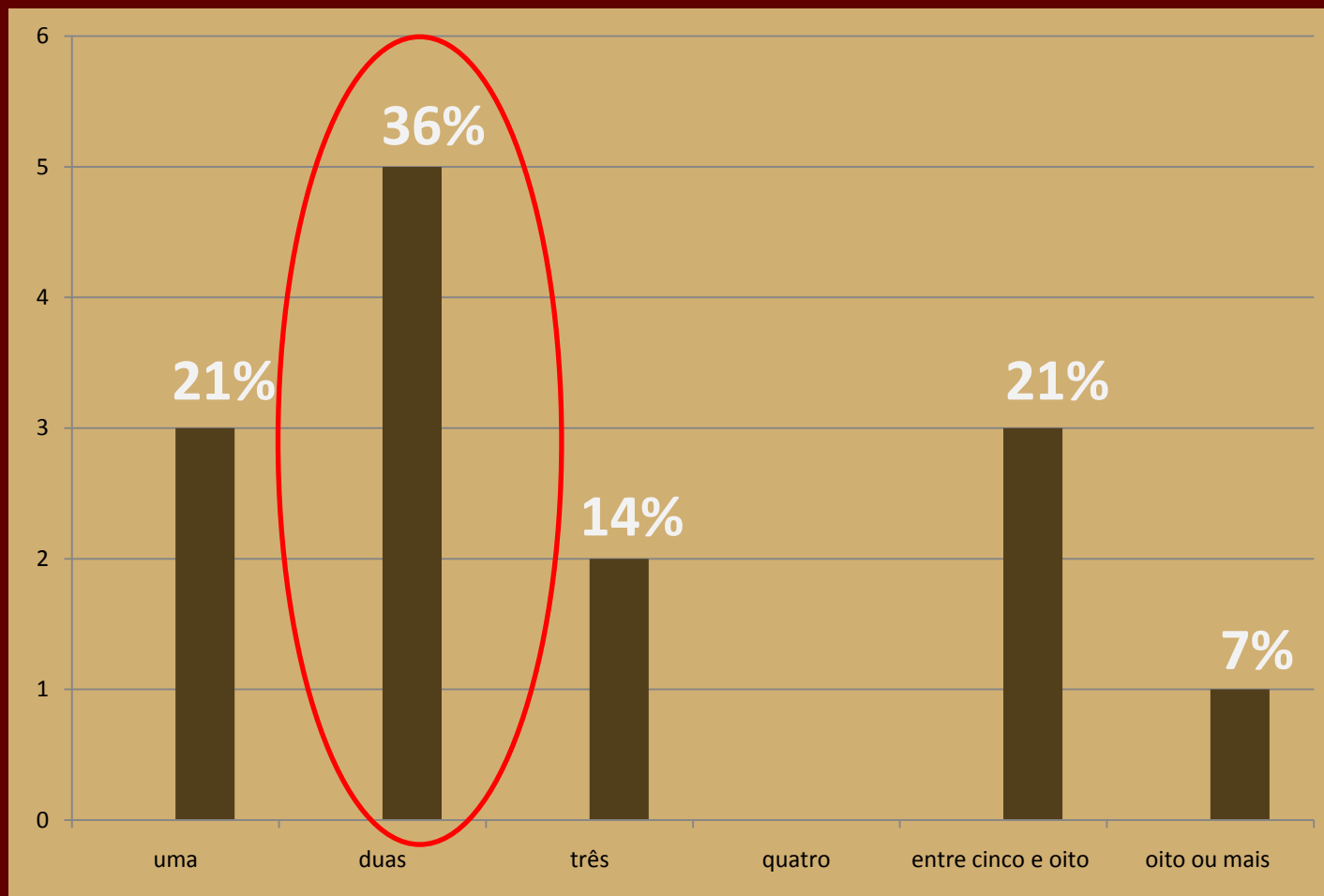
11

- uma única área
- 79%

3

- mais de uma área
- 21%

Número de pessoas nas estruturas



Menção de cargos na amostra

Diretor NN = 8%

Ger. NN Sr = 37%

Ger. NN Jr = 8%

Ger. NN Pl = 6%

Ger. N. Prod = 3%

Coord. NN Sr = 11%

Coord. NN Jr = 3%

Coord. Pesq. Clínica = 3%

Analista NN Sr = 11%

Analista NN Jr = 3%

Secretária / Assistente = 8%

Senioridade é requisito mais comum

Diretor NN = 8%

Ger. NN Sr = 37%

Ger. NN Jr = 8%

Ger. NN Pl = 6%

Ger. N. Prod = 3%

Coord. NN Sr = 11%

Coord. NN Jr = 3%

Coord. Pesq. Clínica = 3%

Analista NN Sr = 11%

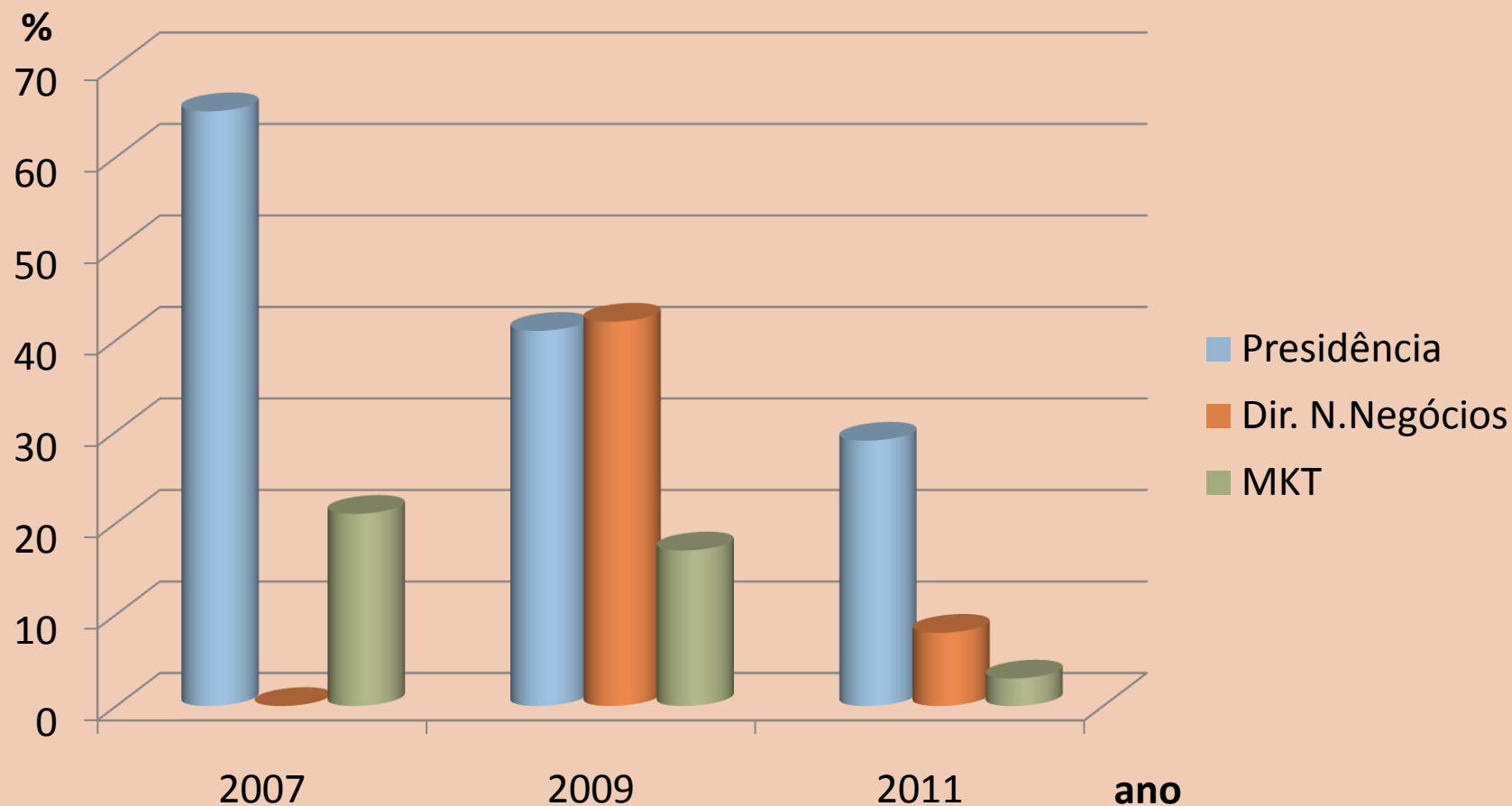
Analista NN Jr = 3%

Secretária / Assistente = 8%

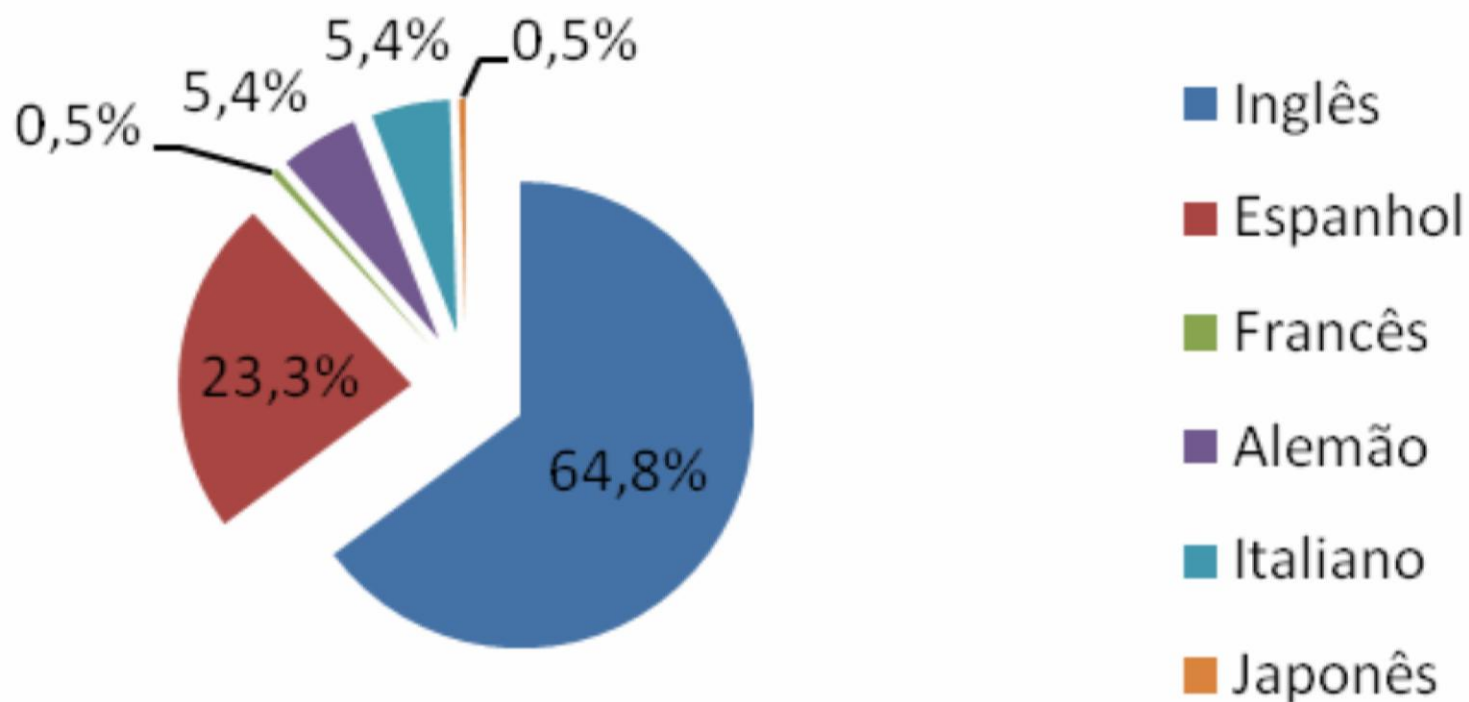
Reporte mais comum = presidência



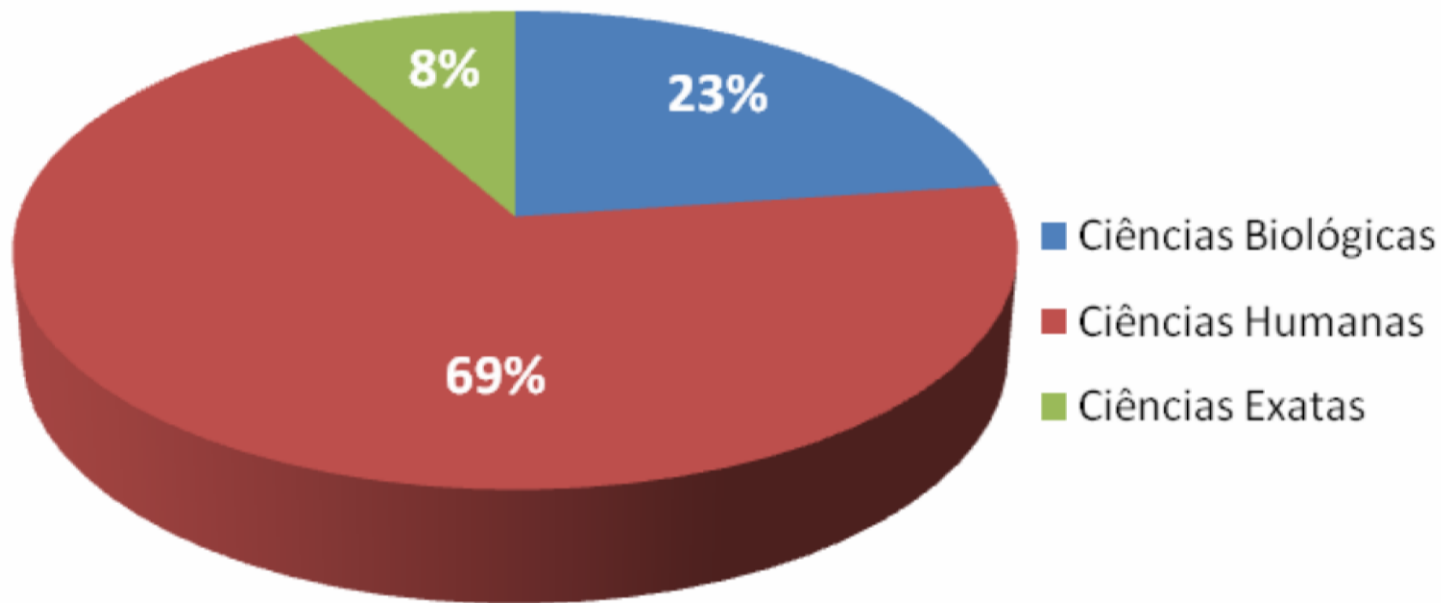
Redução de reporte à diretoria novos negócios



100% Falam Outro Idioma



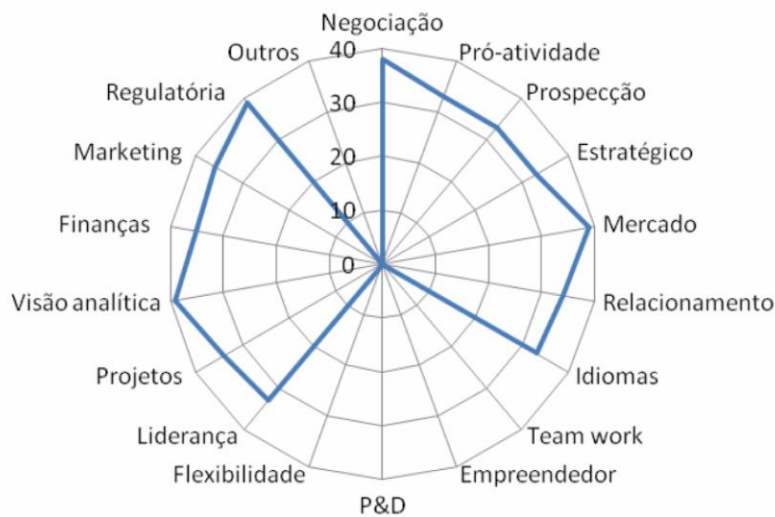
A maioria provém das Ciências Humanas



Negociação, pró-atividade e energia: competências básicas



Competências 2009 / 2011

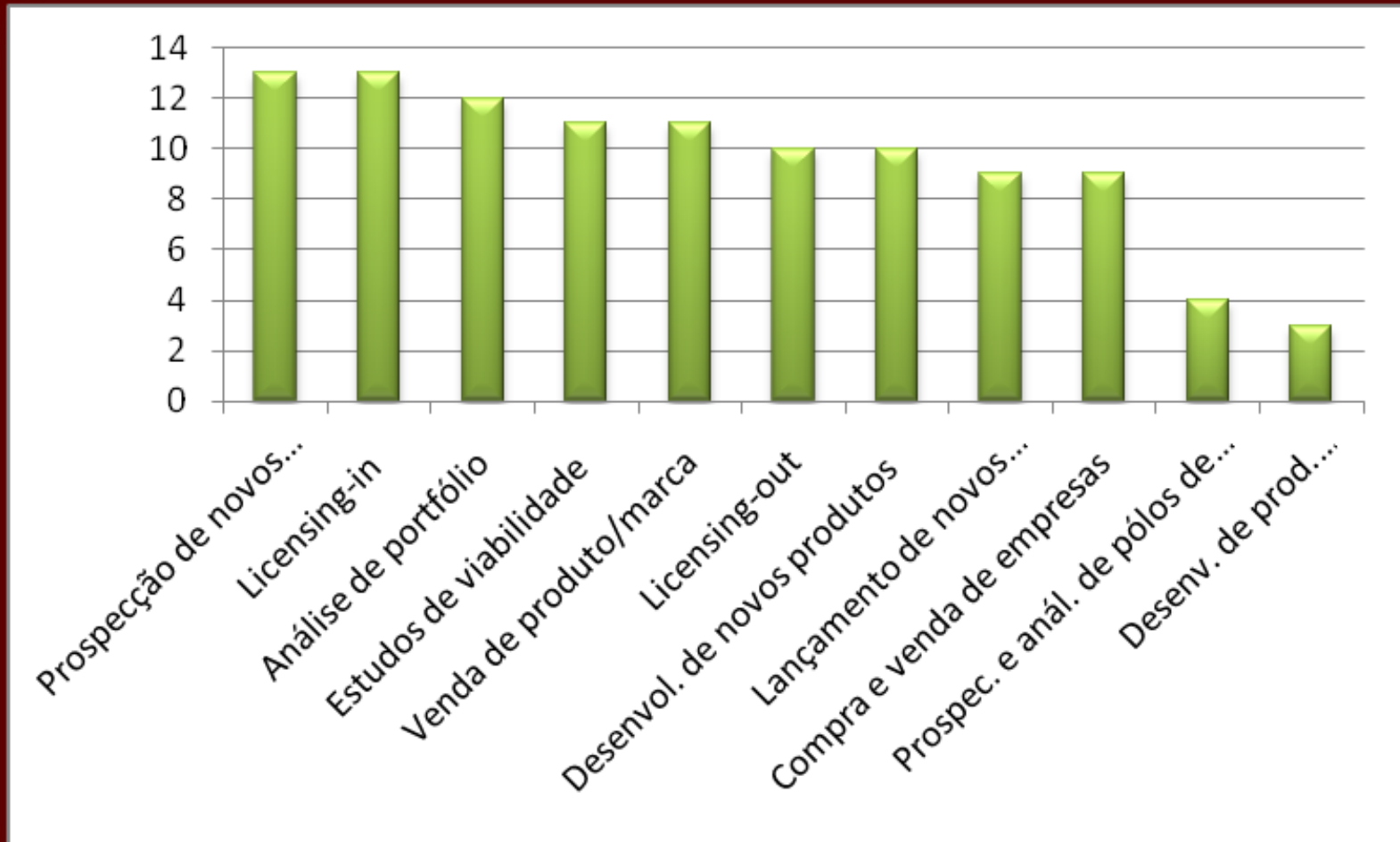


2009

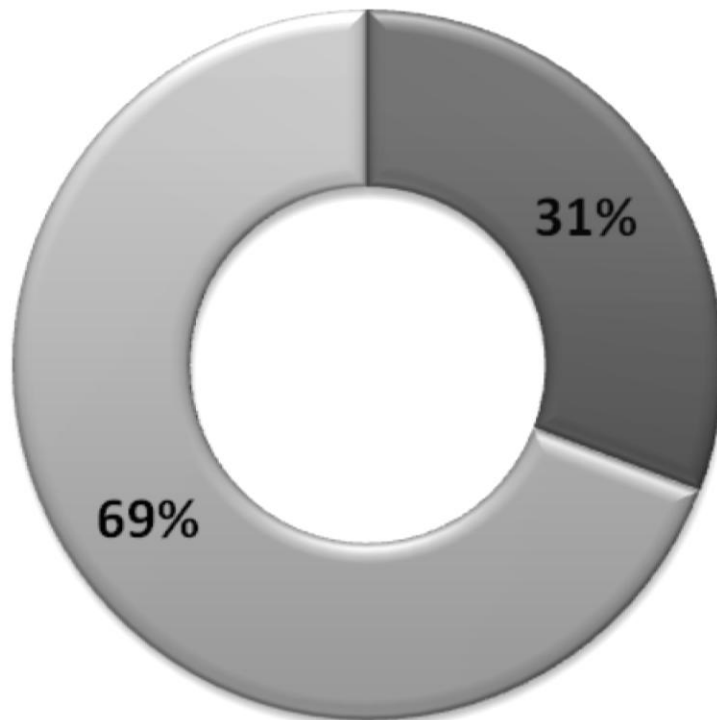


2011

Procura de produtos é foco principal



A maioria atua em atividades de apoio

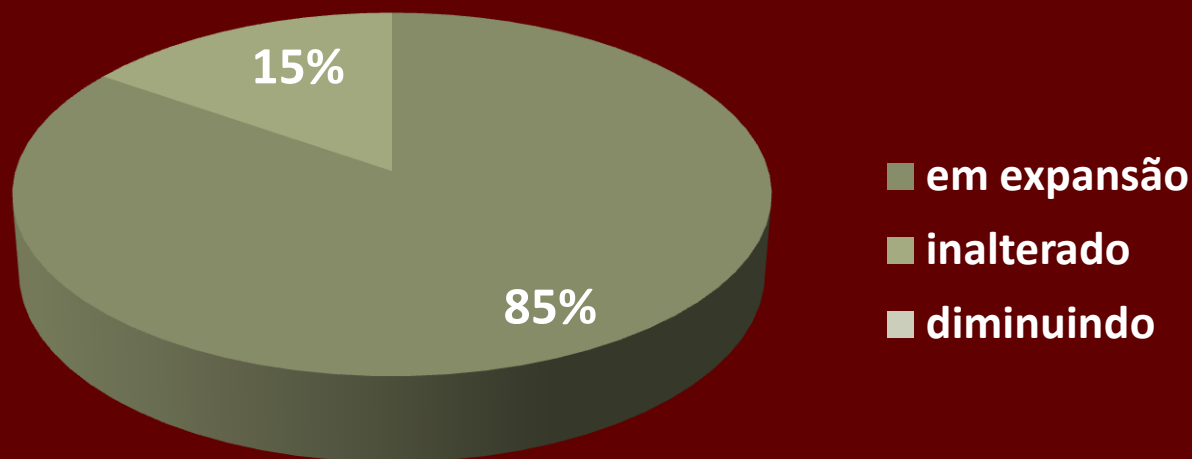


- Novos Negócio Apenas
- Novos Negócio + Apoio

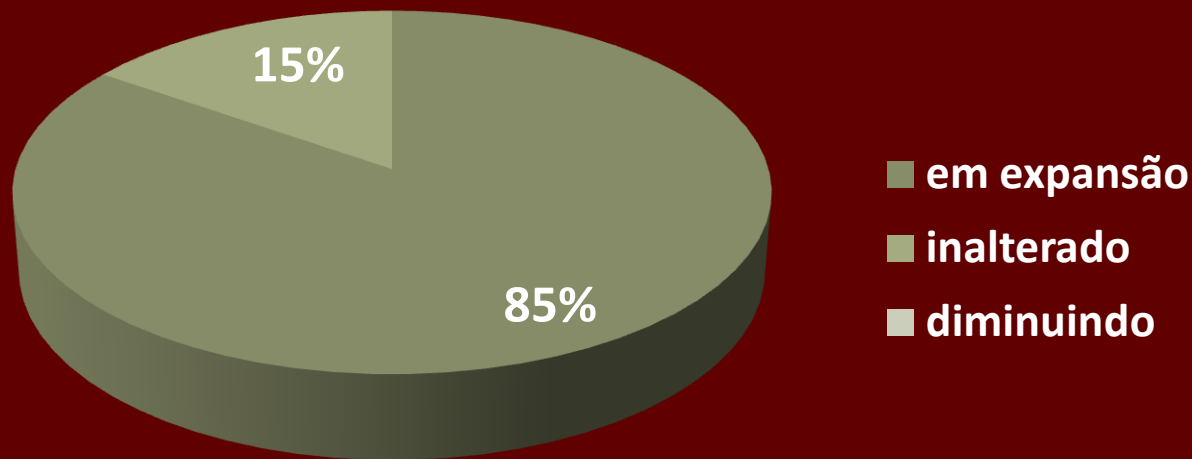
Atividades adicionais mencionadas

4	Planejamento estratégico/marcas/Bus
1	Inteligência de mercado
1	R&D
2	Launch excellence/pré mkt
1	Análise de pipeline
1	Comunicação externa

85% acreditam na expansão do segmento de B&D globalmente

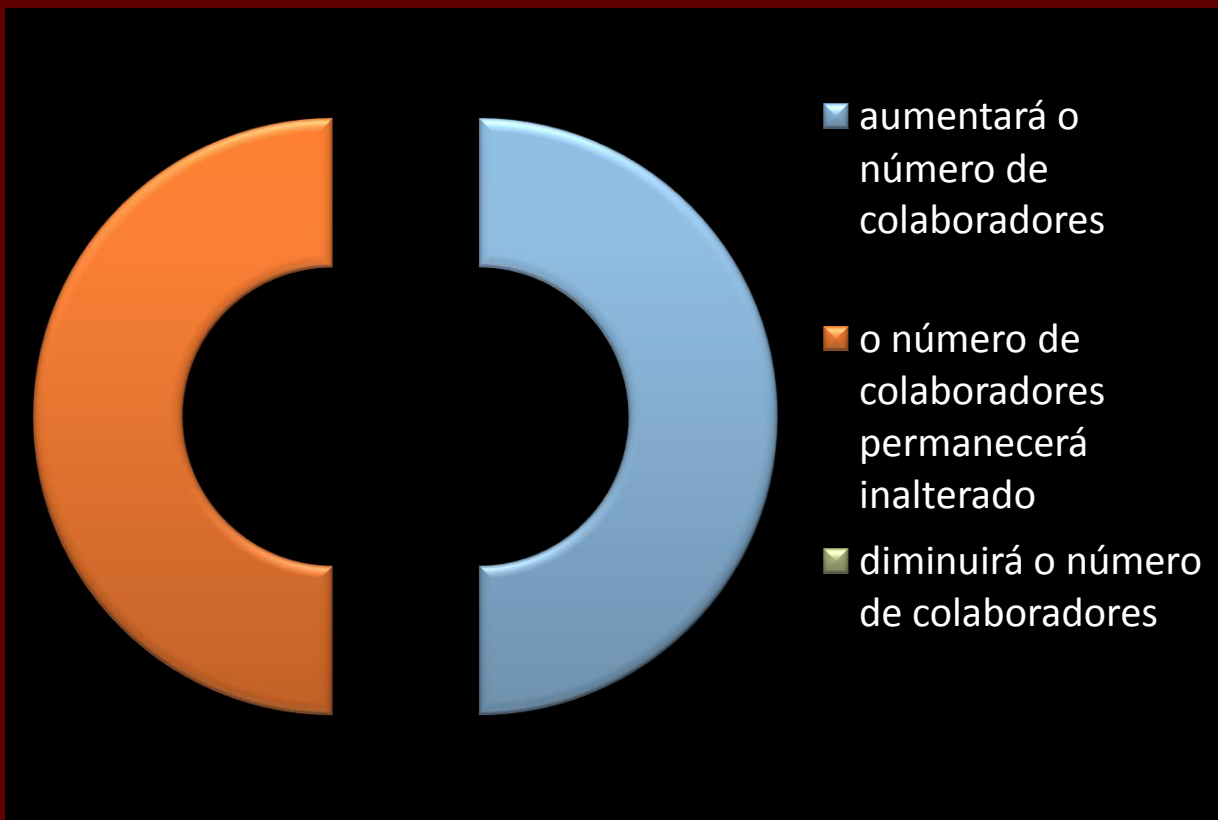


85% acreditam na expansão do segmento de B&D globalmente



Em 2009, 83% dos profissionais acreditavam no crescimento

Metade dos respondentes espera expansão no quadro de NN em 2012



Maiores desafios encontram-se dentro das empresas

Número de menções	Descrição
7	Desafios internos na organização por falta de conhecimento do trabalho de novos negócios ou envolvimento de diversas áreas da Cia.
4	Problemas regulatórios e CMED
3	Tempo para aprovação de projetos (dentro da empresa)
2	Escassez de inovação

Maiores desafios encontram-se dentro das empresas

Número de menções	Descrição
1	Falta de estrutura adequada
1	Falta de metodologia específica de análise
1	Contatos internacionais
1	Concentração do mercado
1	Retorno de investimento em curto prazo
1	Necessidades locais vs. necessidades globais da empresa
1	Pontos de contato nas empresas

14 internos vs. 9 externos

Afirmação

“A atividade desempenhada pelo profissional da área de Novos Negócios na indústria farmacêutica oferece uma sólida experiência ao colaborador em razão da abrangência de sua área de atuação. Através do desempenho desta atividade, o profissional terá uma visão ampla do setor industrial farmacêutico, seus participantes e influenciadores sendo, portanto, imprescindível aos aspirantes aos cargos diretivos a experiência prévia nesta atividade.”

Você:

Experiência em B&D é importante, porém não é imprescindível

Concorda plenamente com esta afirmação	4
Acredita que outras experiências nas áreas de marketing e vendas podem suprir as necessidade de aprimoramento profissional	7
Tem uma opinião divergente que gostaria de mencionar	2
Discorda totalmente desta afirmação	0

Opiniões

- “Experiência poderia ser suprida em outras áreas e não somente marketing e vendas, mas também em finanças, mercado, etc.”
- “Para ocupar um posto deste, a pessoa tem sim que conhecer amplamente o mercado e além de sólidos conhecimentos de BD, Marketing, Comercial e Finanças, precisa possuir também um networking expressivo. “

Maiores desafios (espontâneo):

- Falta de conhecimento do trabalho pela empresa (confidencialidade)
- Projetos de longo prazo e envolvimento dos times
- Falta de indicadores comparáveis entre empresas
- Pouca coordenação entre áreas da empresa e NN
- Desafios regulatórios e legislação local

Maiores desafios (espontâneo):

- Fusões
- Sair do portfólio e ir ao mercado
- Foco em projetos de grande retorno
- Valores altos para aquisição
- Concorrência pelos mesmos negócios
- Priorização de projetos e demandas
- Necessidade de conhecer a “pessoa certa” nas empresas

Homo negociallis pharmaceuticus

SENIORIDADE + MULTITAREFA +

PEQUENOS TIMES + BILÍNGUE +

NEGOCIADOR, PRÓ-ATIVO E CHEIO DE ENERGIA