

PESQUISA PERFIL 2014

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

Enviados e Respondidos



Concentração de atividades

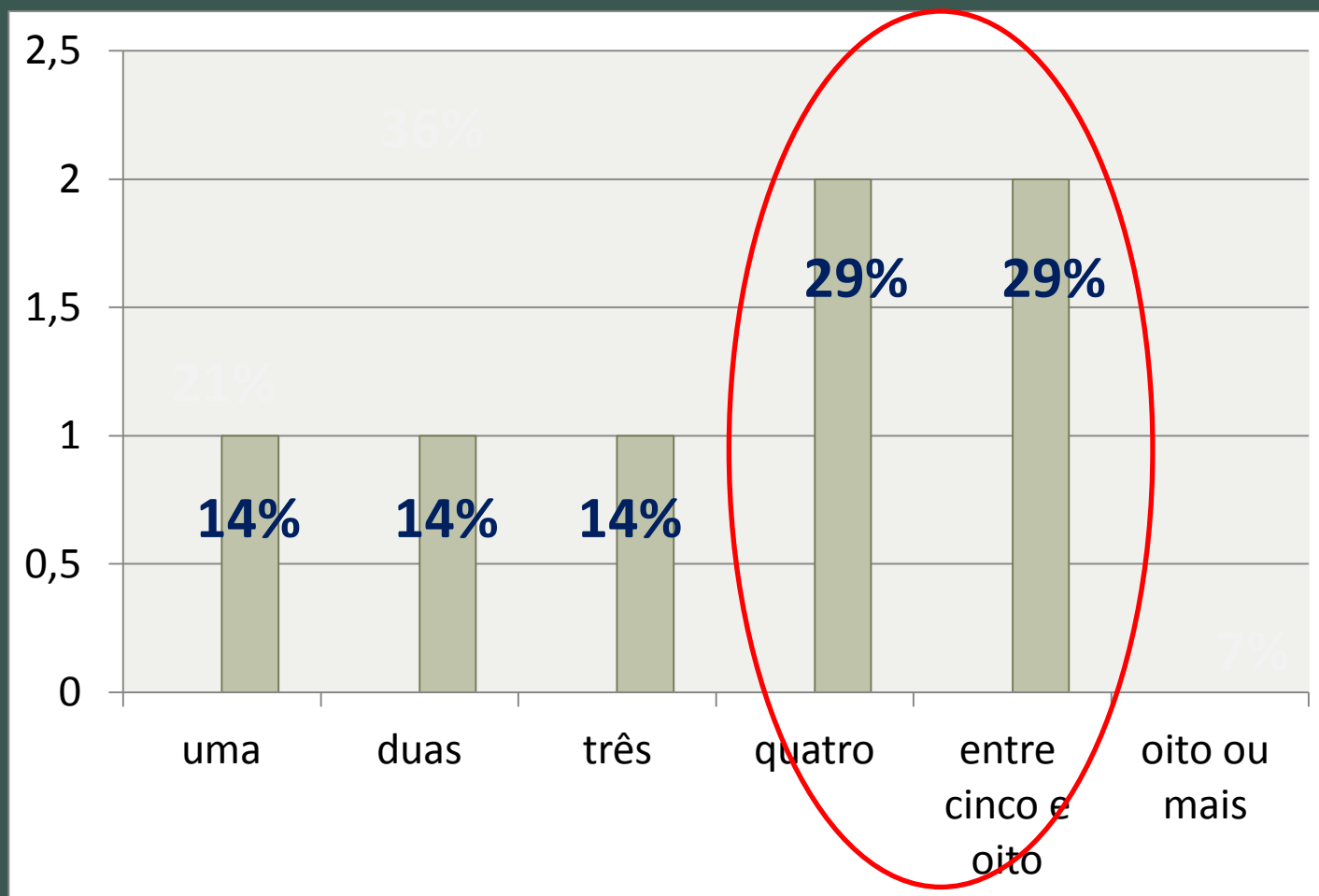
6

- uma única área
- 86%

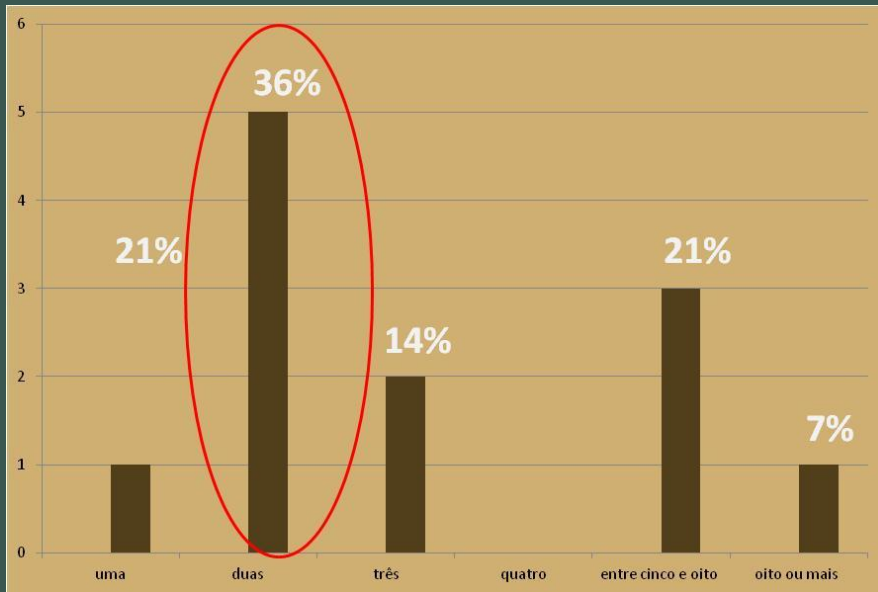
1

- mais de uma área
- 14%

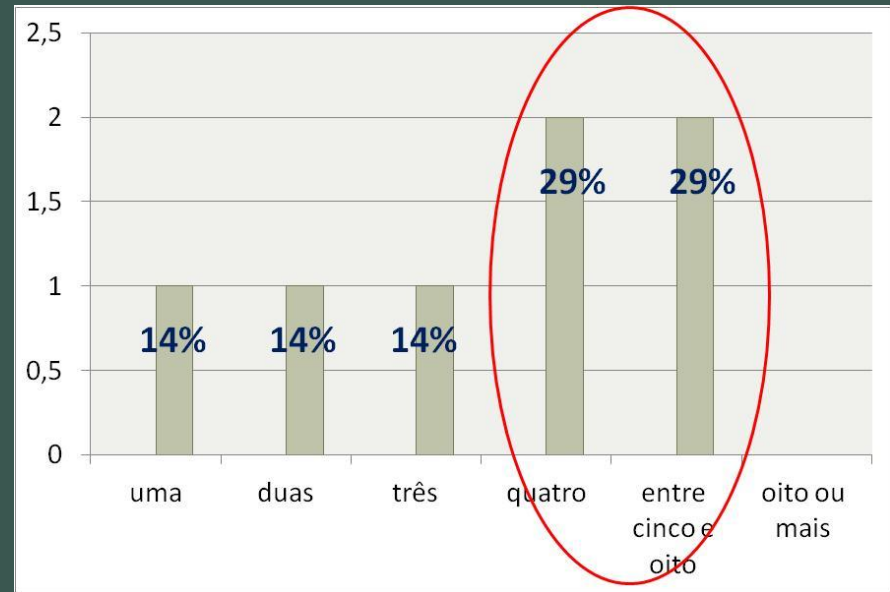
Número de pessoas nas estruturas



Comparativo 2011 - 2014

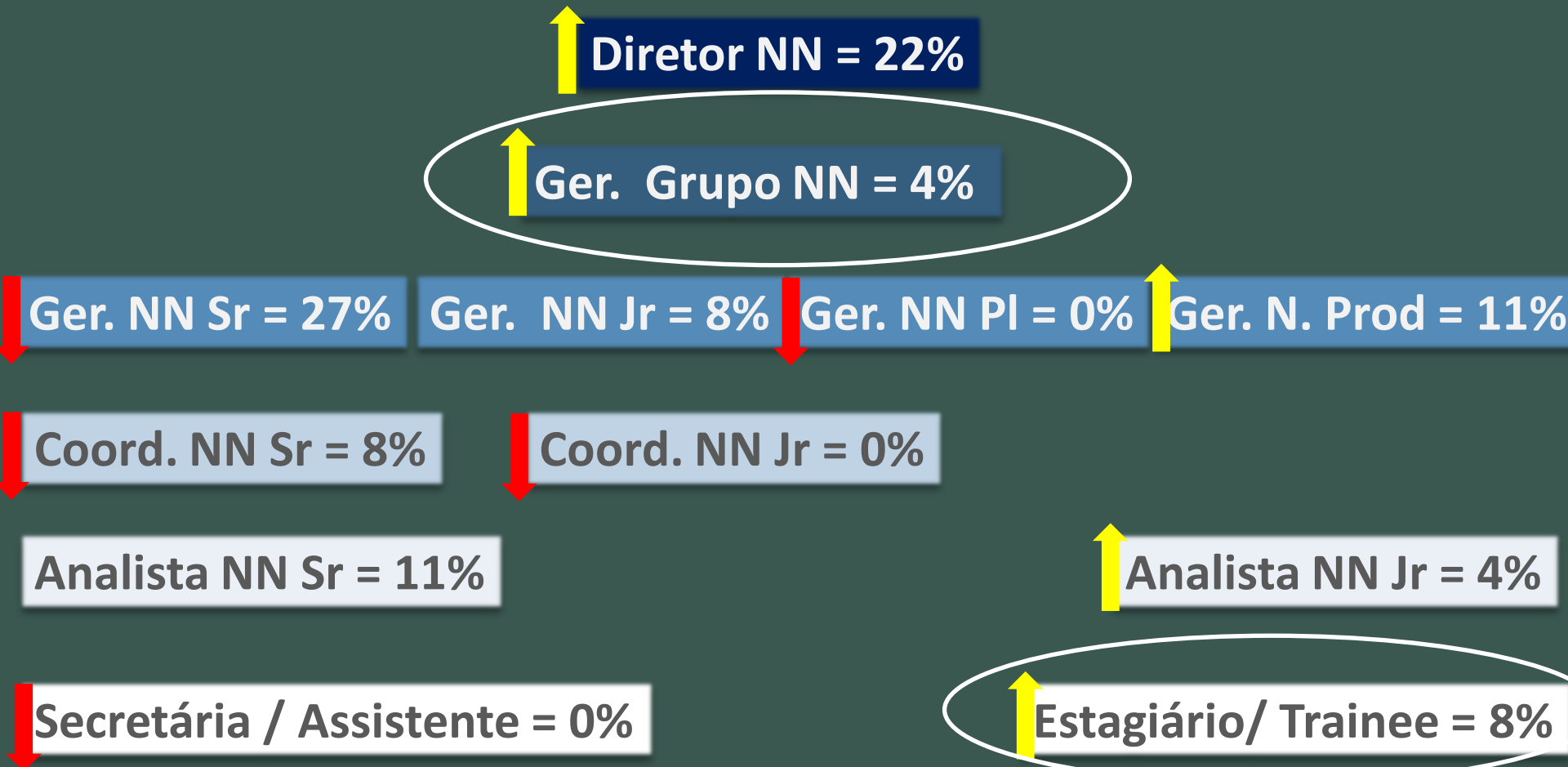


2011



2014

Menção de cargos na amostra



Menção de cargos na amostra 2011

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%

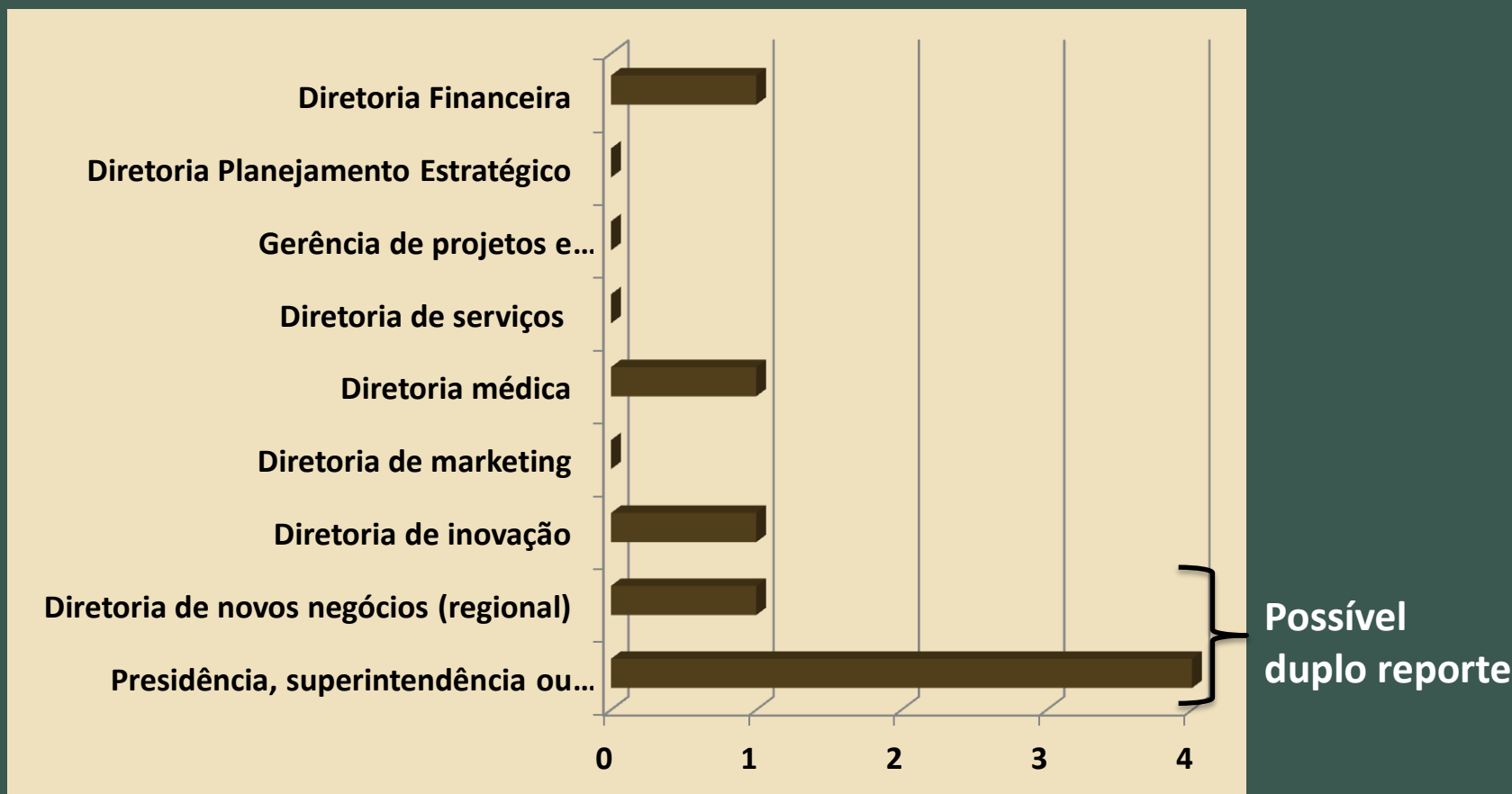
Coord. Pesq. Clínica = 3%

Analista NN Sr = 11%

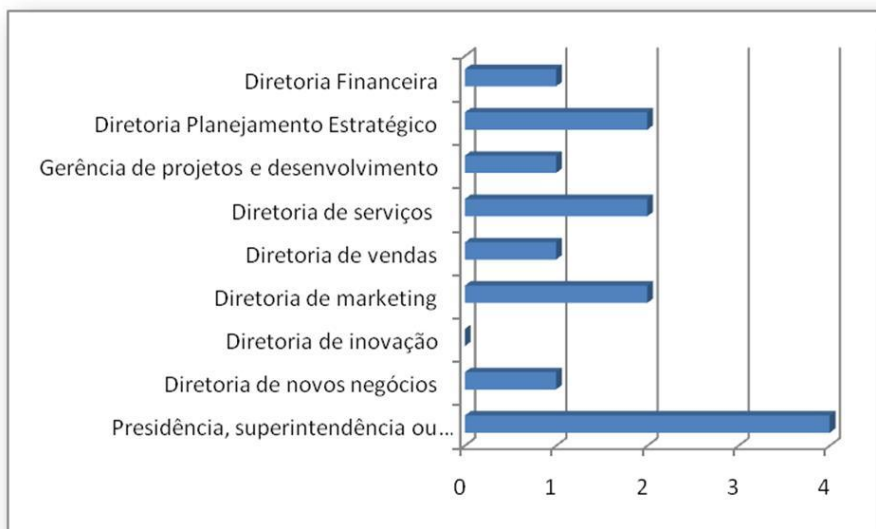
Analista NN Jr = 3%

Secretária / Assistente = 8%

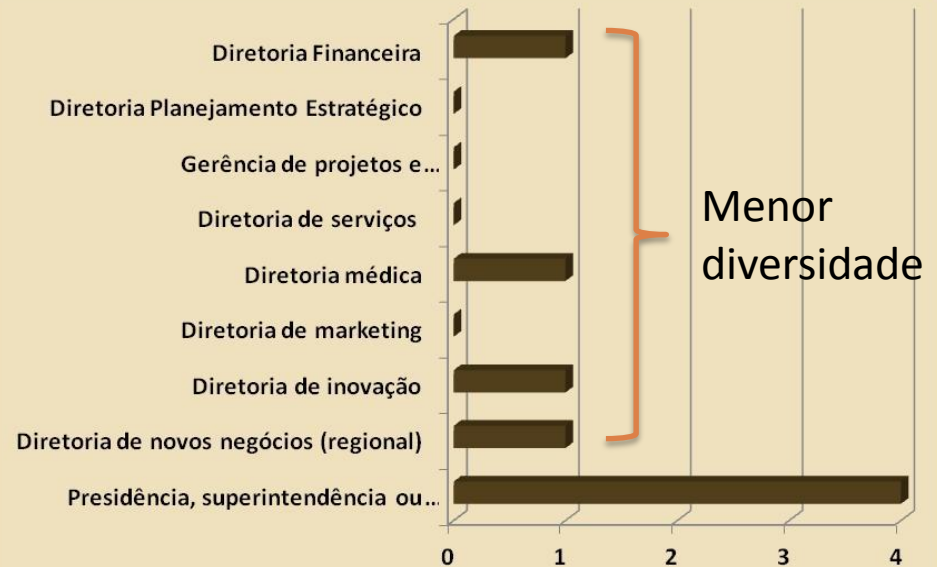
Reporte mais comum = presidência



Cresce reporte à presidência

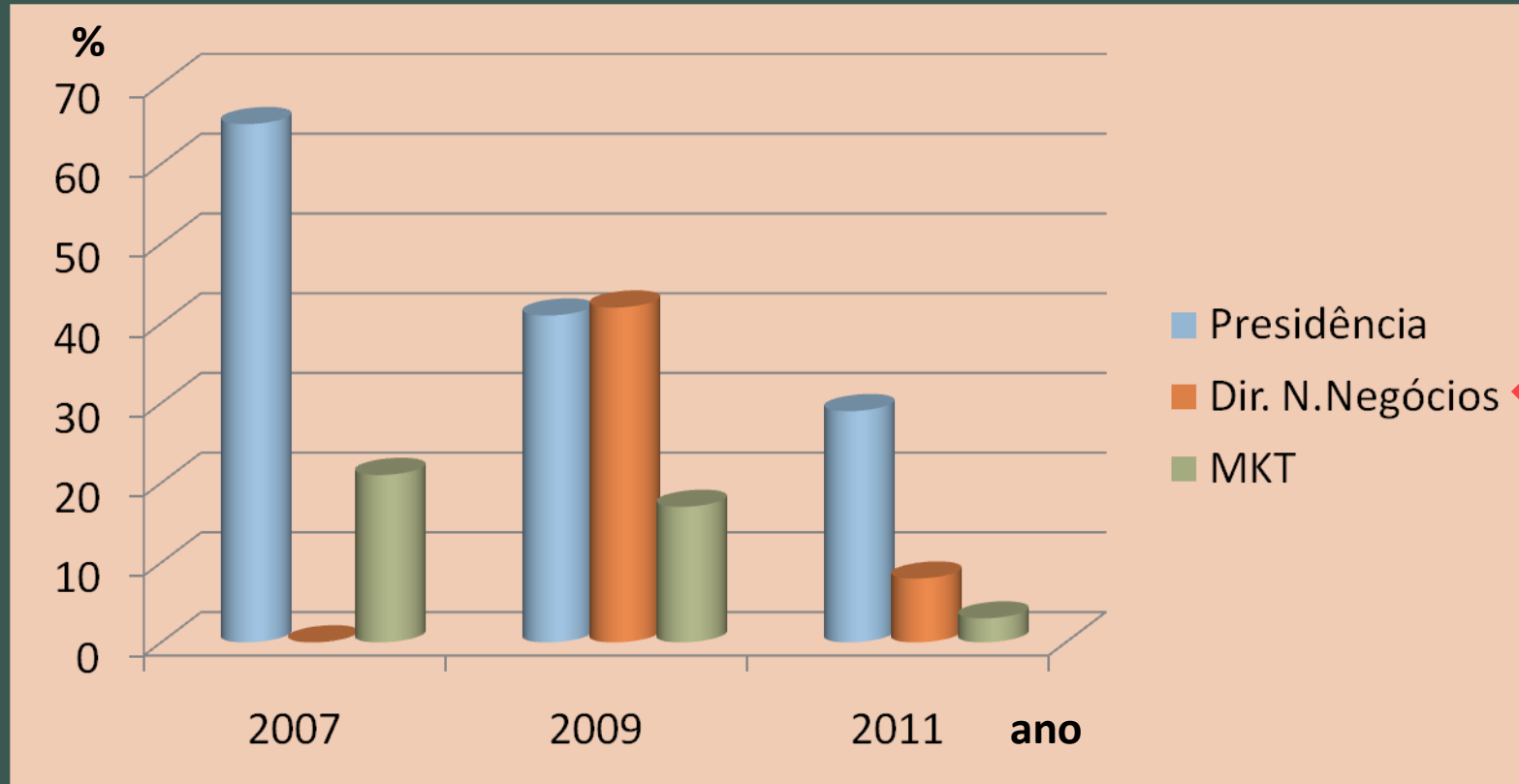


2011 = 29%

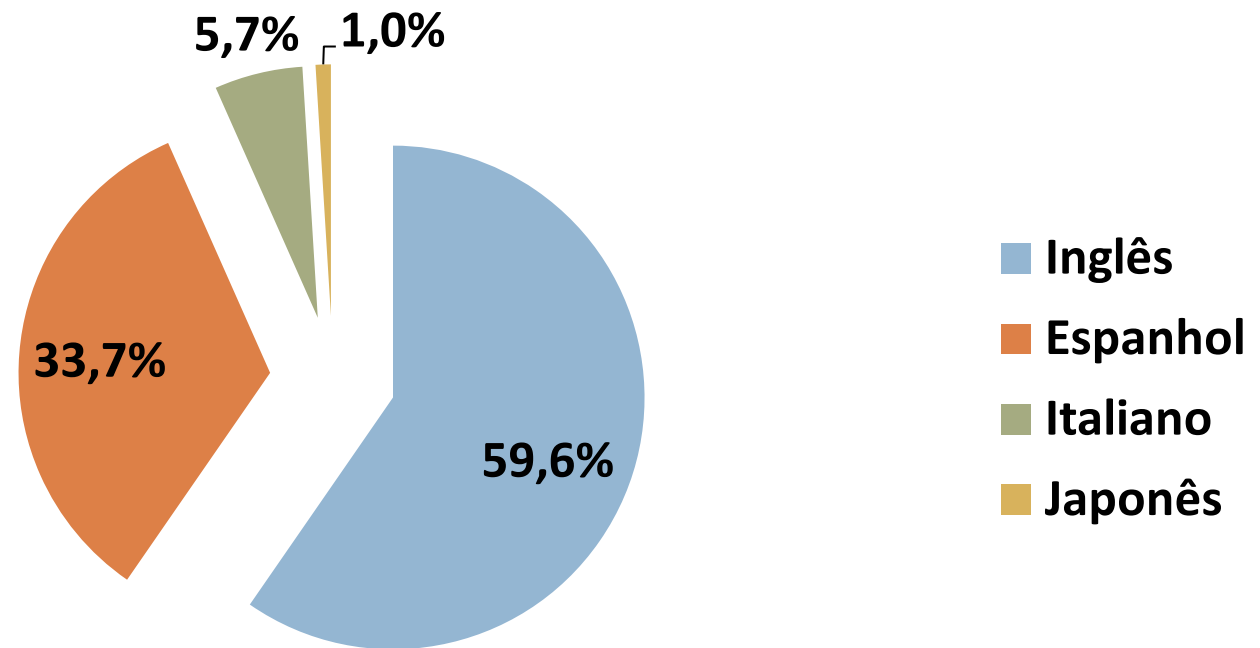


2014 = 50%

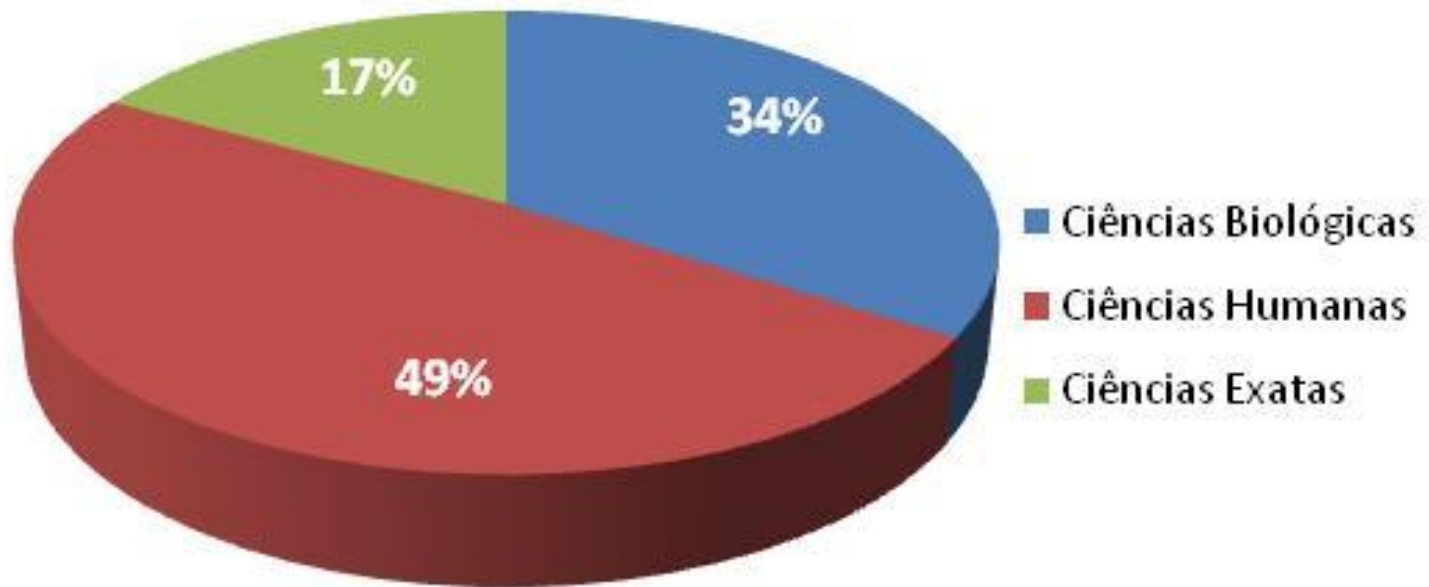
Retorno ao reporte inicial



100% Falam Outro Idioma



Ciências Humanas mantém domínio



Negociação, energia, prospecção, mercado, relacionamento: competências básicas



Competências 2009 / 2011 / 2014



2009

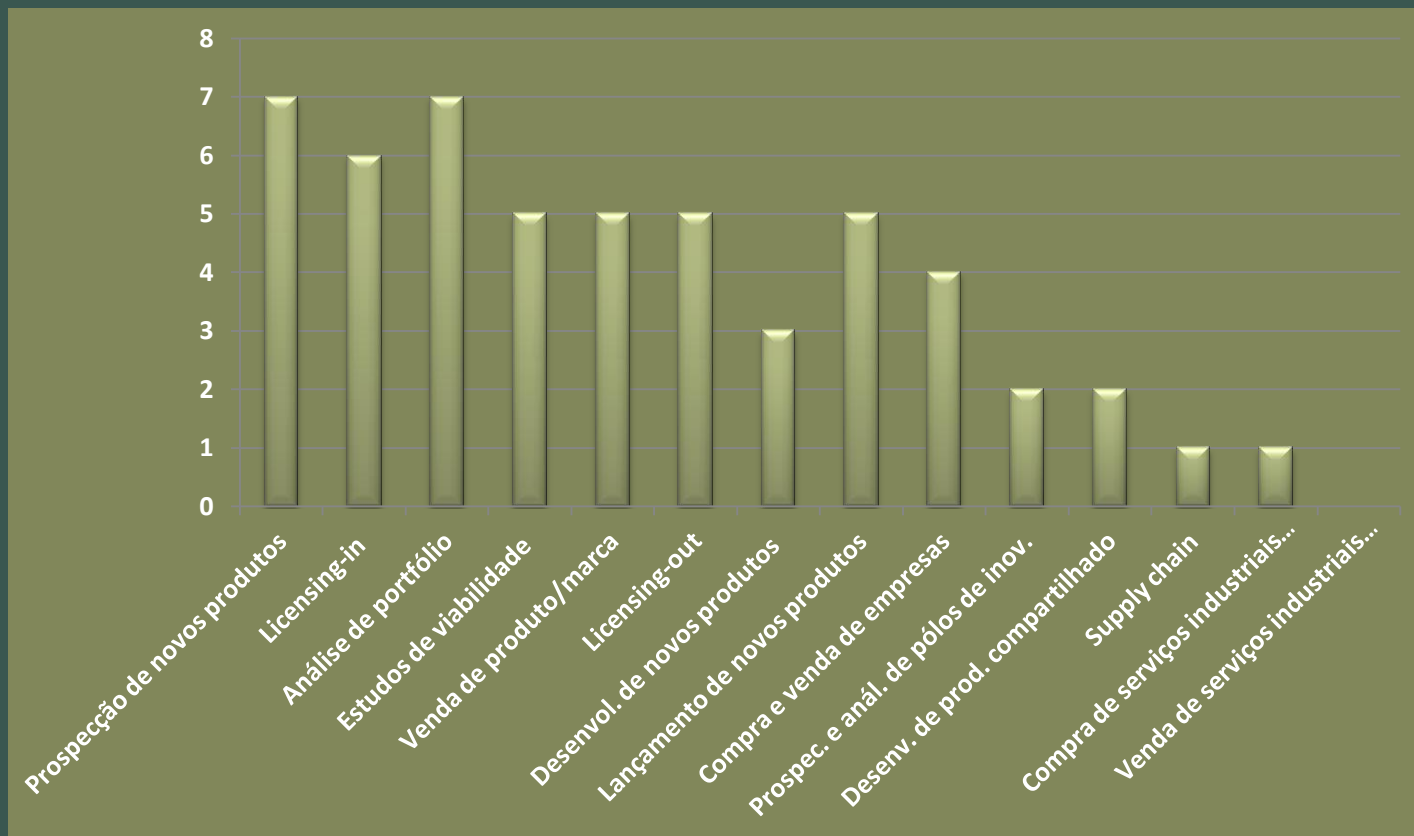


2011

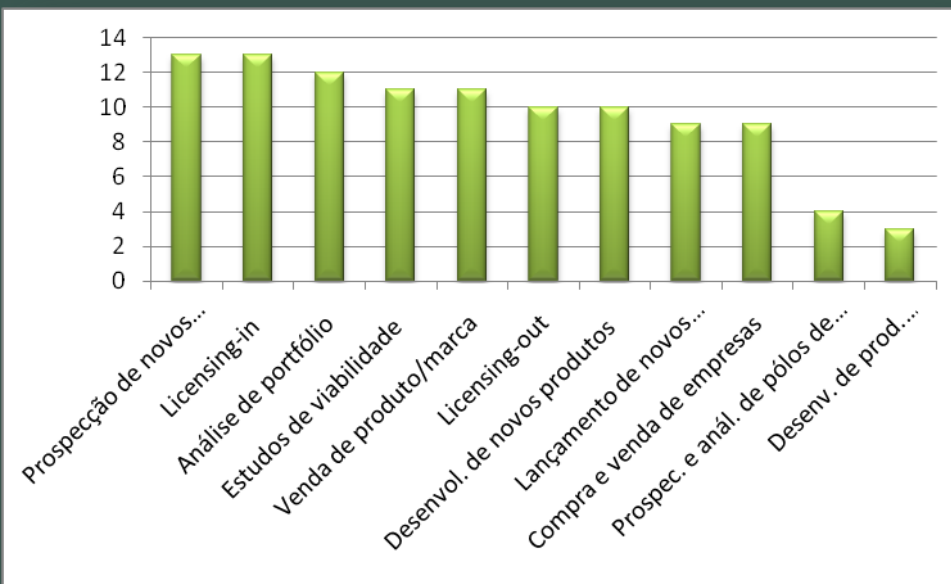


2014

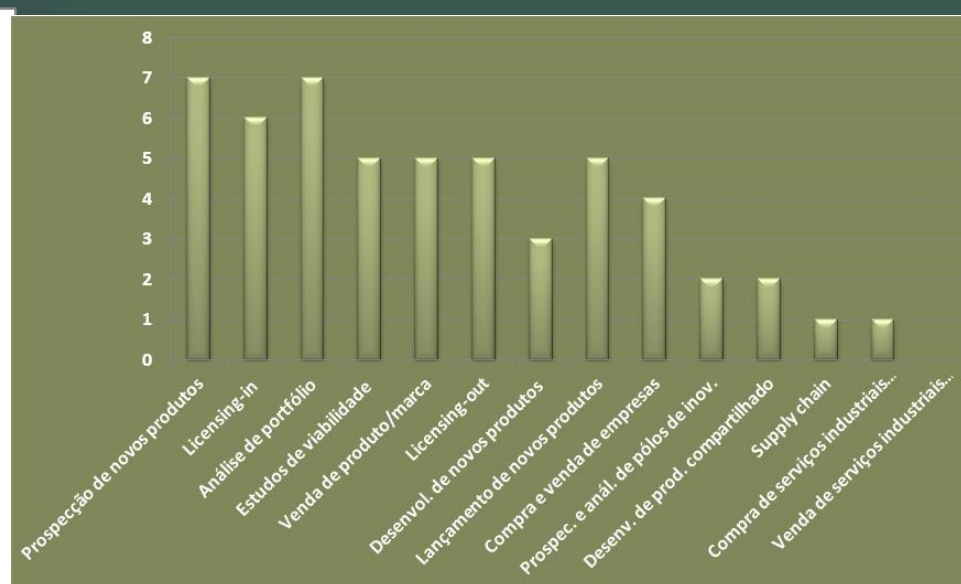
Procura de produtos e análise de portfólio são maiores focos



Licenciamento perde importância

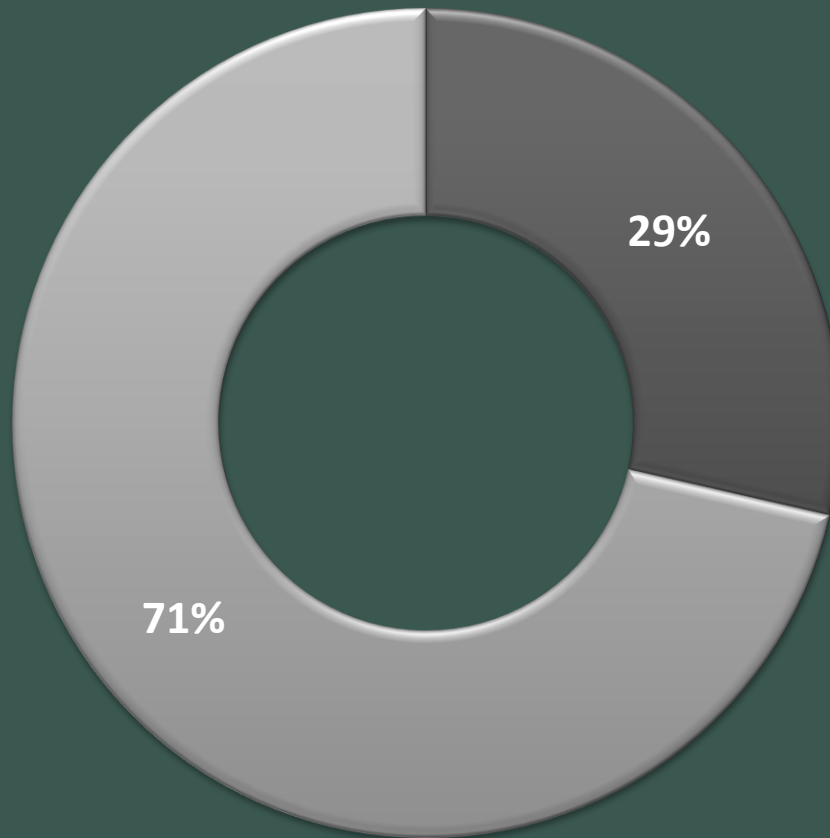


2011



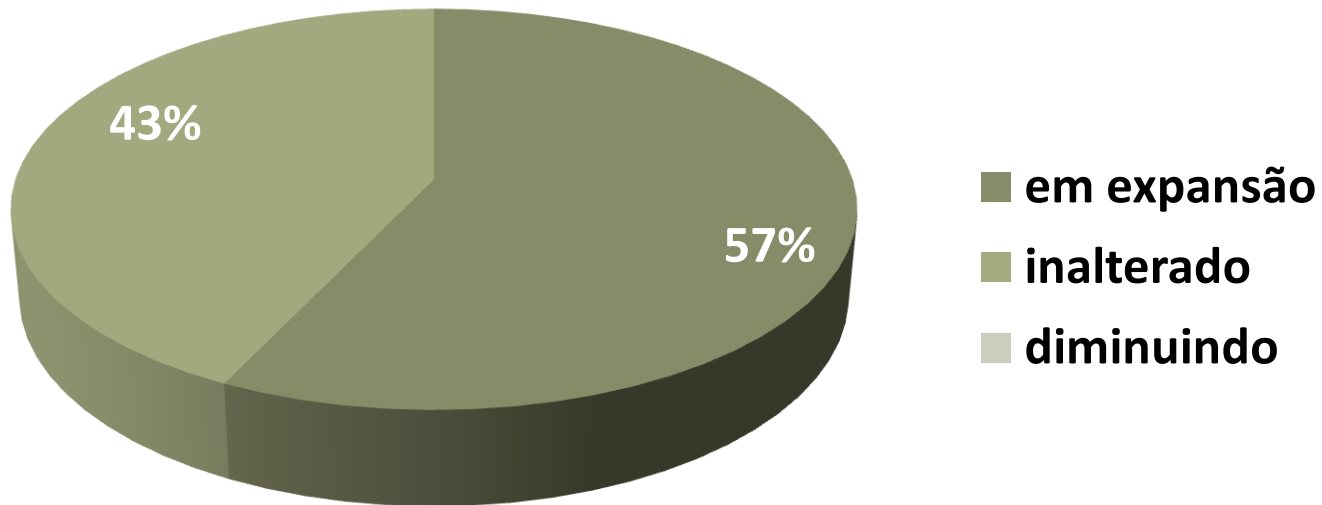
2014

A maioria atua em atividades de apoio



- Novos Negócio Apenas
- Novos Negócio + Apoio

57% acreditam na expansão do segmento de B&D globalmente



Diminui a expectativa de expansão no segmento de B&D

15%

85%

- em expansão
- inalterado
- diminuindo

2011

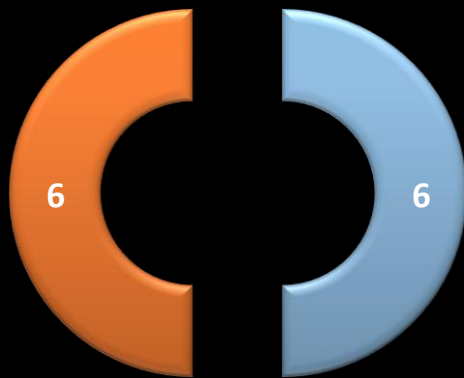
43%

57%

- em expansão
- inalterado
- diminuindo

2014

Reduz a expectativa de expansão de quadro de NN em 2014



- aumentará o número de colaboradores
- o número de colaboradores permanecerá inalterado


2011



- aumentará o número de colaboradores
- o número de colaboradores permanecerá inalterado

2014

Maiores desafios encontram-se na área regulatória

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

Novas menções

Número de menções	Descrição
1	Falta de estrutura adequada de <i>compliance</i> dos parceiros
1	Falta de empresas que procurem atuar no país com parcerias
1	Baixos incentivos fiscais

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	3
Acredita que outras experiências nas áreas de marketing e vendas podem suprir as necessidade de aprimoramento profissional	3
Tem uma opinião divergente que gostaria de mencionar	2
Discorda totalmente desta afirmação	0

Opiniões

- “Adicionalmente a MKT e Vendas, incluiria áreas estratégicas de finanças (preços, planejamento estratégico e custos).”
- “Acredito que a experiência em Novos Negócios é muito positiva para quem almeja cargos diretivos, oferecendo uma abrangência pouco comum à outras áreas. Mesmo assim, a passagem por NN não é imprescindível, uma vez que há outras formas de se conhecer os processos de Inovação, P&D, etc.”

Homo negociallis pharmaceuticus

NEGOCIADOR , CHEIO DE ENERGIA

+

CONHECEDOR DO MERCADO

+

BEM RELACIONADO

PRÓ-ATIVO + TEAM WORK + ANALÍTICO

ESTRATÉGICO + BILÍNGUE + LÍDER

Pesquisa realizada por Clube de Novos Negócios
da Indústria Farmacêutica.

Reprodução proibida.

Contato: info@clubenovosnegocios.com.br

São Paulo, 01 de dezembro de 2014