HEALTHCARE · PHARMA · BIOTECH

NexWE

ADVISORY

Expande mercados. Refuerza el rendimiento comercial.



Una firma independiente que convierte decisiones comerciales complejas en prioridades claras y ejecución

01 Más de 25 años liderando decisiones comerciales en Healthcare, Pharma y Biotech, desde la dirección de cuentas estratégicas hasta la expansión en más de 25 mercados.

02 Criterio sectorial aplicado al negocio y participación directa en la ejecución.

03 Trabajo directo sobre mercados, socios, cuentas y equipos, con perspectiva internacional.

25 años de trayectoria respaldan cada recomendación

34 M€

Contrato público adjudicado

Durante cuatro años, 8,5 M€ anuales.

+25%

Crecimiento de ventas

Tras una reorganización comercial.

+18%

Mejora relativa del margen operativo

Mediante pricing y disciplina comercial.

25+

Mercados internacionales

Abiertos o desarrollados.

Resultados de responsabilidades ejecutivas anteriores; dependen del contexto de cada organización.

Cuatro áreas de trabajo cubren del mercado al equipo comercial

01

Expansión global

Priorización de mercados, distribuidores y cuentas estratégicas.

02

Estrategia comercial

Cobertura territorial, pipeline, pricing y márgenes.

03

Apoyo a directivos

Sesiones de decisión, alineamiento y planes de acción.

04

Formación y conferencias

Venta consultiva, negociación y liderazgo comercial.

Expansión global: la ambición internacional como secuencia de decisiones

1

Mercados

Análisis y priorización de mercados.

→

2

Entrada

Estrategia de entrada y planes de lanzamiento.

→

3

Socios

Evaluación de distribuidores o socios.

→

4

Cuentas

Desarrollo de cuentas estratégicas y negociación.

→

5

Seguimiento

Pipeline y próximas acciones.

Cada decisión prepara la siguiente: de elegir dónde competir a desarrollar cada oportunidad.

Estrategia comercial

Recursos concentrados en las cuentas y decisiones que sostienen el crecimiento rentable.

01	**Cobertura**	Modelo de cobertura y asignación territorial
02	**Cuentas**	Segmentación y estrategia de cuentas
03	**Pipeline**	Disciplina de pipeline y forecast
04	**Margen**	Pricing, descuentos y protección del margen
05	**Operaciones**	Licitaciones y operaciones estratégicas
06	**Seguimiento**	Revisiones, KPIs y planes de acción

Apoyo a directivos: una mirada externa y sectorial para decisiones difíciles

Contraste sectorial, orientado a la aplicación

01
Decisiones
Sesiones individuales con dirección sobre crecimiento y expansión.

02
Workshops
Estrategia y desarrollo de negocio con el equipo directivo.

03
Alineamiento
Dirección, ventas y áreas técnicas en la misma dirección.

04
Plan de acción
Responsables y fechas, con revisión de avances.

Formación y conferencias para equipos que venden soluciones complejas

01 Venta consultiva y propuesta de valor.

02 Negociación y protección del margen.

03 Planificación de cuentas y liderazgo comercial.

04 Presentaciones ante clientes y comités.

PRÁCTICA ADAPTADA AL EQUIPO

Talleres, simulaciones y conferencias a medida.

Situaciones reales del sector para trasladar el aprendizaje a las conversaciones comerciales.

Cada proyecto parte de la situación real del cliente y termina en acciones verificables

01

Comprender

Mercado, actores, criterios de decisión y evidencia disponible.

02

Priorizar

Cuentas, socios, acciones, responsables y fechas.

03

Ejecutar

Apoyo directo, seguimiento y adaptación según resultados.

Una forma de trabajar que conecta el diagnóstico con las decisiones y las decisiones con su seguimiento.

Experiencia que conecta ciencia y negocio

Más de 25 años entre el entorno clínico, la tecnología y la responsabilidad comercial.

1

Hospital e investigación

Prioridades clínicas y necesidades del paciente como punto de partida.

2

General Electric HealthCare

18 años en Life Sciences, MedTech y Pharma, liderando mercados y cuentas clave, pricing, licitaciones y equipos comerciales.

3

TECNIC BioProcess

Desarrollo global de negocio, expansión internacional, gestión de distribuidores y cuentas clave en bioprocesos, single-use y filtración.



Experiencia comercial en cuatro regiones

01
Latinoamérica

02
Norteamérica

03
Europa

04
Asia-Pacífico

MODELO DE ACTIVIDAD

≈40% distribuidores | ≈60% equipos directos

Cuatro formas de colaborar, desde una conversación de trabajo

El punto de partida es una conversación de trabajo para definir el reto, la evidencia y el alcance.

01

Asesoramiento focalizado

Sesiones de decisión o contraste ejecutivo sobre un reto concreto.

02

Apoyo por proyecto

Del análisis a la ejecución comercial y el seguimiento.

03

Workshops de dirección

Alineamiento de prioridades, responsables y planes de acción.

04

Formación y conferencias

Adaptadas al sector, al equipo y a situaciones reales.

Hablemos de tu próximo reto comercial

Una conversación de trabajo para situar el reto y valorar dónde puede aportar NexWE Advisory.

www.nexweadvisory.com

