

## Portrait

# Pharmafield mise sur la performance et la souplesse, en consolidant ses réseaux hyper-ciblés

Mardi, 24 Avril, 2018 - 14:30

Trois questions à Benjamin Levistre, Directeur du développement stratégique de Pharmafield et Bérangère Cuvellier, Coordinatrice Vacancy Management Support Opérationnel

***L'adaptabilité et la cohésion sont devenues totalement incontournables pour constituer les équipes de spécialistes amenées à rencontrer et convaincre les prescripteurs. Pour s'adapter aux contraintes tant administratives que réglementaires et répondre aux nouvelles attentes des hôpitaux et des GHT, Pharmafield mise sur la performance et la souplesse, en consolidant ses réseaux hyper-ciblés, rejoints par de nouveaux métiers.***



**Les réseaux spécialistes et hyper ciblés apportent-ils la preuve de leur efficacité ?**

— « En s'adaptant en permanence aux nouveaux besoins de ses clients, le groupe Pharmafield a lancé des offres hyper-ciblées qui remportent un réel succès. Pari réussi, pour cette stratégie en plein essor cette année. Du côté de la segmentation des réseaux de visite médicale, le choix des visites hyper spécialisées se confirme. Une approche particulièrement audacieuse qui porte déjà ses fruits. Nous avons d'excellents retours de nos clients. La segmentation des réseaux a déjà fait ses preuves et fonctionne déjà parfaitement dans le monde hospitalier. Les délégués spécialistes hospitaliers sont manifestement le bon profil. Nos équipes sont de plus en plus demandées, car cette approche et notre expertise font clairement la différence sur le terrain. »

**Comment évoluent les profils et la valeur ajoutée au sein de vos équipes ?**

« Aujourd'hui, les recrutements sont clairement liés à la qualité de ces réseaux. Nous approchons des profils de plus en plus pertinents, avec des compétences extrêmement pointues. Le recrutement est devenu un vrai levier de développement vis-à-vis de nos clients. À Paris, la connaissance de l'AP-HP est incontournable et nous prenons clairement la direction de cette hyper spécialisation qui ne cesse de s'accroître. Les groupements hospitaliers de territoire (GHT) formés ont tous des particularités. Le délégué hospitalier spécialiste a donc un rôle à jouer dans ces organisations totalement remaniées. Pour mettre en place un réseau efficace à l'hôpital, le délégué hospitalier est entouré du Key Account Manager (KAM) qui va s'occuper des grands comptes en facilitant entre autres les réponses aux appels d'offres, rejoint par un Medical Science Liaison (MSL). Aujourd'hui, c'est un maillage qui s'opère entre le délégué spécialiste hospitalier, le KAM et le MSL. La conjugaison de ces trois profils s'avère indispensable pour obtenir la meilleure promotion possible. »

## Quels sont ces nouvelles formes de réseaux en Vacancy management ? De quoi s'agit-il ?

— « Le format de réseau en vacancy management a muté en fonction de l'environnement, il nous permet aujourd'hui de constituer des équipes pour échanger et communiquer en relation étroite avec les managers et le siège du client. Notre particularité est de s'intégrer complètement dans la stratégie de notre client tant sur les valeurs, les services et les objectifs qui sont fixés en interne. Ces managers opérationnels exercent en synergie et en toute transparence pour établir des relations durables et un suivi de plan d'action parfaitement visible et partagé. Le vacancy management assure la tranquillité de notre client par rapport aux exigences réglementaires et administratives parfaitement encadrées et donc maîtrisées. Les vacancy Manager Pharmafield sont des professionnels du terrain (DR/DV confirmés) qui font donc partie intégrante de l'équipe de Managers de nos clients. Il s'agit d'assurer le respect et le suivi des règles administratives qui s'appliquent tant aux clients qu'à Pharmafield. Pour le garantir en toute sécurité, il est devenu essentiel de bien identifier et de connaître les contraintes réglementaires à respecter. C'est le prix de la confiance pour garantir ce lien avec nos clients, dans un contexte de concurrence accrue qui nous impose d'innover et de nous distinguer à chaque mission. »

Propos recueillis par Laurence Mauduit

[Tous les portraits](#) [1]

**URL source:** <http://www.guidepharmasante.fr/actualites/pharmafield-mise-sur-la-performance-et-la-souplesse-en-consolidant-ses-reseaux-hyper>

### Liens

[1] <http://www.guidepharmasante.fr/actualites/portraits>