



## **Hannes Schmeil** (Big Pharma & Biotechnology)

General Manager

ALNYLAM Germany

Previously: Head Business Unit Hematology Shire,

BU Head Baxalta Hematology / Hemophilia, BU

Head Baxter Oncology/Hematology/Hemophilia

Marketing Head Pfizer Switzerland, BU Head

Pfizer Germany Urology & Hormon Therapies

Mobil: +49 - 176-801 397 01

E-Mail: h.schmeil@alnylam.com

## **Zusammenfassung**

Ich kann allen Entscheidungsträgern S&P / Dr. Mertens guten Gewissens empfehlen, wenn diese keine Beratungs- und Analyse-Angebote „von der Stange“ suchen, sondern an maßgeschneiderten Lösungen interessiert sind – solche, die operativ auch umsetzbar sind und tatsächlich funktionieren!"

## **Referenz**

Ich bin mit der Zielstellung einer kundenfokussierten Neuausrichtung meines Vertriebs-Teams sowie folgenden Fragestellungen zu S&P gekommen: „Wie gelange ich an Customer Insights, die wirklich brauchbar sind mit tatsächlich repräsentativen Customer Samples?“, „Wer kann uns dabei unterstützen, aus diesen Insights strategisch-taktische Marschpläne für ein cross-funktionales Team (Sales, Marketing, Medizin, Access) zu erarbeiten?“

Ich habe in S&P (Dr. Schneider Health Care Consulting Partners GmbH), deren Führungskräften und Mitarbeitern einen hervorragenden, weil kompetenten und qualitätsbewussten Partner gefunden und über beinahe 15 Jahre in mehreren Projekten (Market Analytics, Strategie, Schlüsselaktionen, Implementierungen, Organisationsoptimierungen) in Deutschland und der Schweiz erfolgreich zusammengearbeitet.

Der Unterschied, den S&P / Dr. Mertens dabei im Vergleich zu anderen Unternehmensberatungen machen, ist deren herausragendes Commitment für uns Kunden, die Kompetenz der Berater durch langjährige Industrie- und Beratungserfahrung in Health Care und Life Sciences sowie die Kompromisslosigkeit in der gesamten Qualitätskette – von der Methodik-Struktur, über den Prozess bis hin zum Ergebnis.

Beispielsweise: Beim sog. ICCBA (Innovative Customer-Client-Brand-Assessment) via CPA (Customer Perception Audit) wird der umfangreiche Fragenkatalog durch S&P interaktiv mit dem Auftraggeber erarbeitet und auf Stimmigkeit überprüft. Das Customer Recruiting erfolgt seitens S&P nach strengen Compliance- und Business Ethics-Standards, die Durchführung der mündlichen und schriftlichen Interviews mit einer hohen Stringenz in puncto Vollständigkeit der Angaben sowie mit einer für Onsite-Market-Analytics ungewöhnlich hohen Kundenakzeptanz (Bewertungsnoten der Kunden für S&P lagen stets bei 1,5 und besser). Schließlich werden die für Management-Entscheidungen durch S&P qualifiziert dargestellten Ergebnisse mit dem Team in einem Workshop ausführlich diskutiert und danach dann Indicated Actions sorgfältig erarbeitet ...



**Hannes Schmeil** (Big Pharma & Biotechnology)

General Manager

ALNYLAM Germany

Previously: Head Business Unit Hematology Shire,

BU Head Baxalta Hematology / Hemophilia, BU

Head Baxter Oncology/Hematology/Hemophilia

Marketing Head Pfizer Switzerland, BU Head

Pfizer Germany Urology & Hormon Therapies

Mobil: +49 - 176-801 397 01

E-Mail: h.schmeil@alnylam.com

## Referenz

... mit S&P als Consultant, Moderator und Management Coach.

Somit war für uns stets ein hohes Maß an Nachhaltigkeit sichergestellt, was die Implementierung der relevanten Research-Ergebnisse betraf – jeweils für mindestens 1-2 Jahre! Schlussendlich ist es uns dadurch gelungen, unsere Position am Markt durch die aufgrund der Zusammenarbeit mit S&P getroffenen Markt-Maßnahmen nachhaltig und messbar zu verbessern – und damit unsere Zielstellungen zu erfüllen.

Ich kann allen Entscheidungsträgern S&P guten Gewissens empfehlen, wenn diese keine Beratungs- und Analyse-Angebote „von der Stange“ suchen, sondern an maßgeschneiderten Lösungen interessiert sind – solche, die operativ auch umsetzbar sind und tatsächlich funktionieren!

\*\*\*\*\*