

*Notre professionnalisme,
vecteur de votre performance.*



"Rigueur"

"Excellence"

"Professionnalisme"



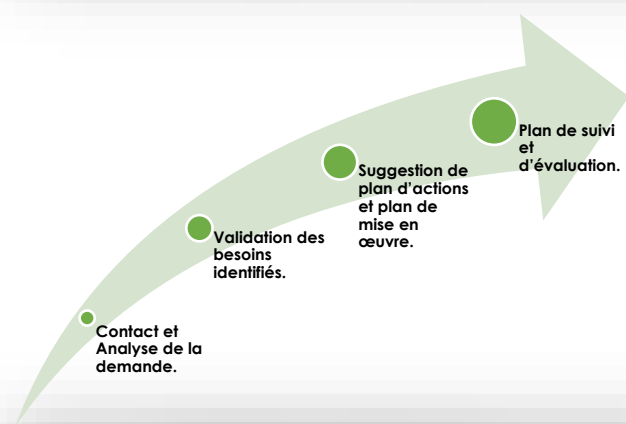
Qui sommes-nous ?

Agence de représentation commerciale et de promotion de l'industrie pharmaceutique en Afrique subsaharienne francophone, basée à Abidjan en Côte d'Ivoire avec un bureau de liaison à Lomé au Togo.

Épicentre a été créée par une équipe de professionnels totalisant plus de 30 ans d'expérience dans la visite médicale, particulièrement dans les pays de la sous-région subsaharienne francophone de l'Afrique. Le personnel est qualifié et propose des prestations en adéquation avec vos besoins grâce à la maîtrise de l'environnement des différents pays ainsi que de leurs marchés pharmaceutiques.



Notre Process

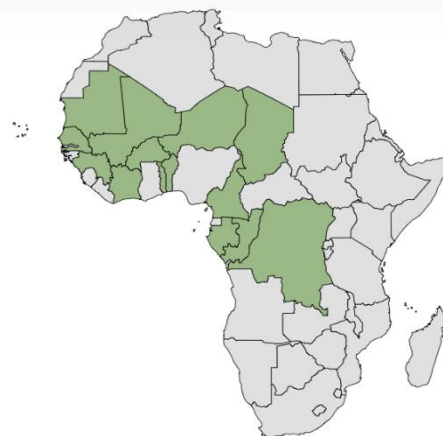


Notre Vision

Atteindre le statut d'une entreprise pourvoyeuse de bien-être à ses employés, à ses partenaires, et aux bénéficiaires de nos actions constructives, concertées et enrichissantes de tous les jours....



Nos Territoires



Nous couvrons les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest :

Côte d'Ivoire, Togo, Bénin, Burkina Faso, Mali, Sénégal, Cameroun, Gabon, Congo, RD Congo, Niger, Guinée, Mauritanie, Tchad.



Notre Mission

Nous nous sommes donnés pour vocation de renforcer les chances d'un accès aux soins de santé élémentaires aux populations les plus nécessiteuses où qu'elles soient dans la sous-région Subsaharienne de l'Afrique. Nos pays ont fortement besoin de médicaments de soins de base. Les génériques de qualité ont un avenir certain dans la mise en place d'un système de sante sécurisé, gage d'un développement durable. Nous œuvrons dans ce sens.



Nos services

1. Audit & Monitoring de la Promotion Medico-Pharmaceutique

a) Evaluation Environnement Mix-Marketing Produit Du Catalogue

- Profil marketing et positionnement
- Prix / Concurrence
- Chaîne d'approvisionnement
- Profil de maturité
- Perspectives d'évolution

c) Analyse de l'Efficacité Commerciale

- Politique de lancement
- Segmentation et ciblage, Plan de couverture
- Politique de gestion de la clientèle **(CRM en ligne)**
- Les techniques de vente / Les messages de vente
- La politique de gestion des ventes **(PGV en ligne)**
- Les analyses donnent une orientation claire des solutions à suggérer selon l'audit effectué. Les actions correctives sont à co-valider ainsi que leur plan de mise en œuvre par les deux parties.

b) Evaluation Profil et Efficacité Opérationnelle de la Force de Vente « Field Force Effectiveness

- Ratio de productivité
- Background et profil de base
- Processus de recrutement
- Politique de formation
- Profil médico-scientifique **(Modules)**
- Profil de connaissances pharmacologiques **(Modules)**
- Profil de personnalité
- Grille de rémunération / Politique d'intéressement commercial
- Turnover du personnel commercial



2. Montage et lancement d'une équipe de commerciaux clefs en main : Cursus de Formation de Base du Commercial de l'Industrie Pharmaceutique

Modules de base

- Les fondamentaux du commerce de l'industrie pharmaceutique
- Les attitudes et aptitudes de base
- La Segmentation et le Ciblage (**CRM en ligne**)
- Les bases pharmacologiques – Notions clefs de pharmacocinétique et de pharmacodynamie
- Les Techniques de communication de vente
 - **Travaux en ateliers :**
 - ** Les Aptitudes et attitudes de l'efficacité opérationnelle
 - ** Application CRM – Maîtrise de la surface de travail et des clients (Outils)

Modules Médico-Marketing et Gestion des ventes

- Les fondamentaux du commerce de l'industrie pharmaceutique
- Les attitudes et aptitudes de base
- La Segmentation et le Ciblage (**CRM en ligne**)
- Les bases pharmacologiques – Notions clefs de pharmacocinétique et de pharmacodynamie □ Les Techniques de communication de vente
 - **Travaux en ateliers :**
 - ** Les bases fondamentales de la communication de vente
 - ** La gestion de la visite médicale axée sur les résultats (Outils PGV en ligne)

Modules Monitoring et Motivation

Les systèmes de reporting et application à l'efficacité opérationnelle (Outils)
Les systèmes d'incentive



Nos offres de services de représentation de laboratoire pharmaceutique

Nous proposons 3 types de contrats

Option 1 : HEBERGEMENT ADMINISTRATIF DE LA FORCE DE VENTE :

Salaire force de vente assuré par le Laboratoire via l'Agence

Option 2 : GESTION INTEGRALE D'UNE FORCE DE VENTE :

Salaire force de vente assuré par l'Agence

Option 3 : DEVELOPPEMENT MARKETING EN REPRESENTATION ASSISTEE :

Le demandeur assure son développement avec l'assistance stratégique et logistique de l'Agence

Le type d'exploitation proposé prendra en compte les points suivants :

- Gestion de la stratégie de développement du catalogue
- Gestion du circuit d'approvisionnement et des périmés
- Suivi des enregistrements et autres dossiers réglementaires
- Formation continue de la force de vente (séminaire de recyclage)
- Frais des statistiques Grossistes locaux
- Définition et stratégie de gestion du B.R.P (Budget Relation Publique)
- Le Plan Marketing et son implémentation ; Rythme de fourniture de matériel marketing
- Formation Initiale, montage et lancement de la force de vente
- Congrès Nationaux et Internationaux, gestion des Key Opinion Leaders
- Le système de coaching et le système de reporting

Ils nous font confiance



Voie L84(Apres le pont Soro), Immeuble Fodioe | 06 BP 6308 Abidjan 06
Tel: (+225) 08 90 55 25 | (+225) 22 50 77 22 | infos@groupepicentre.com



Boulevard Jean-Paul 2, Immeuble Fumey | BP 31 222 Lomé, Togo
Tel: (+228) 22 33 64 16 | (+228) 90 91 34 40 | infos@groupepicentre.com



Epicentre SARL

www.groupepicentre.com