

Equipe de Vendas Comemora 87% de Crescimento em 2005

A Equipe de Vendas da Torrent do Brasil está comemorando até agora os resultados obtidos no exercício de 2005. E não é para menos: no período, o crescimento foi de 87% em relação ao ano anterior. A principal estratégia utilizada pela empresa para alcançar esse desempenho foi duplicar a força de vendas nas regiões de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, além de abrir duas novas frentes, no Norte e Nordeste do País.

A participação das Regionais no resultado ficou distribuída da seguinte maneira: 43% das vendas foram realizadas pela regional São Paulo, 27% pela do Rio de Janeiro, 13% couberam à regional Sul, 11% à Centro-Oeste e 6% à Norte e Nordeste. Os medicamentos que conquistaram melhores resultados em 2005 foram o Venlift OD, o Serenata e o Respidon.

Outros fatores também contribuíram para o expressivo comportamento dos negócios no ano passado. Um deles foi o lançamento de novos produtos nas linhas Cardiovascular, Antidiabéticos e Sistema Nervoso Central e que foram muito bem recebidos no mercado. Outro ponto forte da Torrent, com influência no faturamento, é a qualidade da Equipe de Vendas, formada em sua grande maioria por profissionais com experiência na indústria farmacêutica.

Projeções otimistas: De acordo com Luís Tadeu Strongolli, Gerente Nacional de Vendas da Torrent do Brasil, as perspectivas para 2006 são de manter o ritmo de crescimento e continuar com o trabalho iniciado no ano anterior. “Vamos reforçar as regiões Centro-Oeste, Sul, Norte e Nordeste, duplicando as Equipes de Venda”, adianta, destacando que também neste ano devem ocorrer novos lançamentos no mercado, em todas as linhas da Torrent, com produtos na área Cardiovascular, Sistema Nervoso Central e de Antidiabéticos. “Também estaremos presentes em congressos e eventos médicos, que são fortes centros formadores de opinião”, ressalta Strongolli, dentro do objetivo da empresa de focar a ética e a transparência no relacionamento entre o laboratório e a classe médica.

Com 20 anos de experiência no ramo farmacêutico, o Gerente da Torrent entende que a formação de um time comprometido com os projetos da empresa tem relação com a proposta desta de levar à classe médica medicamentos de qualidade internacional, com preços acessíveis para a maioria da população, além da valorização, reconhecimento e desenvolvimento de seus funcionários. “Para isso contamos com os atuantes Departamentos Médico-Científico e o de Treinamento (ver matéria a respeito na edição anterior), cuja finalidade é a de alcançar um alto desempenho de todo o time Torrent”, completa.



Para que mais tempo de vida seja um grande prazer.

 **torrent**
Alcance Social