

“Sem dúvida um FAROL para a Indústria Farmacêutica e base sólida para traçar estratégias diferenciadoras de customer engagement (armazenistas, farmácias)!”

Leonardo Veiga Anjos
Contracting&Tendering Manager - Market Access
Boehringer Ingelheim



“Participando no Benchmarking Saúde desde a 1ª edição, a L’Oréal Cosmética Activa vê neste estudo um pilar para a sua estratégia de Customer Centricity.

Este estudo permite-nos identificar melhor as necessidades dos nossos clientes e, desse modo, delinear as boas prioridades de atuação. A chave para o seu sucesso, no nosso ponto de vista, é a capacidade de acompanhar as tendências do mercado ano após ano e de escutar e atender à opinião dos seus destinatários para a melhoria contínua do próprio estudo.”

L'ORÉAL
Cosmética Activa

João Mateus
Supply Chain Manager (Active Cosmetics Division)
L’Oreal - Cosmética Activa

“É com enorme motivação que nos últimos anos temos aderido ao Benchmark Saúde. Exigentes e Customer / Category / Shopper Oriented que somos, vemos neste um excelente barómetro de avaliação e ao mesmo tempo de identificação de oportunidades de melhoria, nas mais variadas vertentes: comercial, logística, de marca/consumidor ou inclusive customer service. Com humildade e vontade de fazer sempre mais e melhor em conjunto com os nossos Parceiros, identificamos valor acrescentado e uma concreta evolução positiva do mesmo, dado que ano após ano tem vindo a juntar não só mais players de relevo do lado da indústria mas também do retalho/distribuição, o que permite um output mais quantitativo e qualitativo na busca insaciável da excelência.”

André Semedo
Country Manager Portugal
Reckitt Benckiser Health



“A Sandoz Portugal participa já há 3 anos consecutivos no estudo de Benchmarking Saúde, pois acreditamos que é uma excelente ferramenta de apoio para a definição e ajuste da estratégia Customer Relationship. Através dos insights que recolhemos deste estudo, conseguimos rapidamente identificar oportunidades de melhoria, ajustar prioridades a cada third party, bem como clarificar qual a nossa posição no mercado versus outras companhias da Indústria. Valorizamos o facto destes estudos de benchmarking nos darem dados relevantes sobre os níveis de serviço e o ponto de situação das relações comerciais com os nossos parceiros, e dessa forma permitir-nos conseguir adaptar às mudanças constantes do mercado e continuar a prestar um serviço de excelência.”

SANDOZ A Novartis
Division

Margarida Correia Martins
Business Intelligence Specialist
Sandoz Portugal