

Octubre'09

## GRUPO SCA lanza su nueva aplicación para el Sector Farmacéutico: Zoom Sales Quota

***Zoom Sales Quota consiste en una solución que permite establecer y calcular los objetivos de venta de la red comercial de una compañía farmacéutica por territorio, producto y comercial, en función de diferentes parámetros y un objetivo de ventas general.***

**Zoom**  
Sales Quota

Uno de los procesos críticos que todos los Laboratorios Farmacéuticos deben resolver en su red comercial es el establecimiento de objetivos de ventas realistas y ambiciosos para cada uno de sus productos. En este sentido, el cálculo de los objetivos de venta puede representar un proceso delicado, laborioso y muy sensible, con un impacto significativo en la red comercial y el negocio.

Concedora de dicha problemática, **Grupo SCA** ha desarrollado la herramienta de Cálculo de Objetivos de Venta "Zoom Sales Quota". Consiste en una solución flexible que permite establecer y calcular los presupuestos de venta de la red comercial de una compañía farmacéutica por territorio, producto y visitador médico, en función de diferentes parámetros y un objetivo de ventas general.

En otras palabras, permite mecanizar los procesos de cálculo de objetivos simplificando las tareas de los responsables de establecerlos, mediante el uso de aplicaciones abiertas, flexibles y que se adapten a las necesidades de cada laboratorio.

El lanzamiento de dicha aplicación marca un punto y seguida a una presencia consolidada de más de 15 años en el sector farmacéutico prestando servicios de consultoría integral, con un mayor nivel de especialización en el área comercial, en el desarrollo y la implantación de aplicaciones de gestión de fuerzas de venta (EMTS).

En efecto, más de 2.000 comerciales han utilizado las herramientas desarrolladas por **Grupo SCA** y algunos de los principales laboratorios a nivel mundial avalan nuestra trayectoria.

Para más información, contactar con: [roger.torne@gruposca.com](mailto:roger.torne@gruposca.com)

### Acerca de Grupo SCA

**Grupo SCA** una firma de servicios profesionales de consultoría, procedente de un spin-off en 1996 de la firma internacional Deloitte.

Su especialización y capacidades permiten aportar valor al cliente tanto a nivel estratégico, en la planificación de su negocio, como a nivel funcional para mejorar la gestión de su organización, procesos y tecnología, y a nivel operativo, ayudando en la ejecución de determinadas tareas, bien por colaboración directa con los departamentos usuarios o por externalización de las mismas.

### [Ver la ficha de producto](#)

### Más de 15 años al servicio del Sector Farma

Esta dilatada experiencia se materializa con el desarrollo de productos específicos (Alef y Vantir, Atlas, Atlas Salud Animal, EIS MetaAnálisis, BI de Ventas con Cognos,...), la prestación de servicios informáticos personalizados (Soporte Técnico, mantenimiento de Sistemas, instalaciones, inventario y mantenimiento del stock de equipos de la red) y la realización de proyectos de consultoría de diferente naturaleza (diseño de modelos de gestión de Redes Comerciales, encuestas de percepción de calidad de productos y servicios...).