

Inovação na Inteligência de Mercado sanofi pasteur

A Empresa



A sanofi pasteur, divisão vacinas do Grupo sanofi-aventis, é a maior companhia no mundo voltada inteiramente às vacinas. A história da empresa está marcada pelas descobertas que resultaram nos avanços da medicina preventiva que têm salvado milhões de vidas em todo o mundo.

Alguns fatos comprovam a importância da sanofi pasteur para a saúde pública mundial: uma ampla variedade de vacinas que protegem contra 20 doenças bacterianas e virais; 1.4 bilhões de doses de vacinas produzidas, possibilitando a imunização de mais de 500 milhões de pessoas no mundo; mais de 8.500 empregados e 17% da receita reinvestida em pesquisa e desenvolvimento.

Advizor – Solução para entender profundamente a dinâmica de vendas

Os primeiros esforços de business intelligence da sanofi pasteur Brasil datam de 2003. Foi nesse ano que Paolo Callea, o CIO no país, realizou um projeto de unificação de conceitos de negócios, padronizando toda a linguagem da companhia e sua forma de obter e interpretar os seus próprios números.

Logo na sequência, Callea seguiu as diretrizes internacionais da corporação e implementou uma solução de relatórios usando Business Objects. Foi a primeira grande experiência de distribuição de informação gerencial, com resultados bastante satisfatórios para as necessidades regulares de reporting.

É exatamente esse compromisso com a inovação e tecnologia que se tornou marcante na corporação, possibilitando o estabelecimento de margens competitivas em um ambiente de maior concorrência global.



No Brasil, a sanofi pasteur está presente desde 1988. Participa ativamente das campanhas de imunização, e recentemente revolucionou o mercado global com a realização de campanhas de vacinação in company, inicialmente contra a gripe, realizadas diretamente com clientes corporativos, uma bem recebida inovação da sua filial brasileira.

Por outro lado, os usuários mais avançados logo perceberam que havia uma necessidade de negócios não atendida. Toda e qualquer análise ad hoc, ou seja, que não se limitasse aos critérios e relações originalmente desenhadas, era praticamente impossível de ser realizada.

Os cruzamentos ad hoc são o diferencial de análise na empresa, pois, ao contrário de outras indústrias do ramo farmacêutico, o mercado de vacinas não é auditado de forma independente. Desta forma, torna-se primordial para a excelência na gestão de vendas analisar em profundidade os dados oriundos de produtos, canais, representantes, vendas, faturamento, ações de visitação e as características de cada cliente atendido.

Relacionamento com Clientes NET Serviços

Advizor – Solução para entender profundamente a dinâmica de vendas

(continuação da página anterior)

Para solucionar essa questão, a sanofi pasteur e a WG Systems reuniram esforços para implementar o Advizor, software voltado para análises visuais ad hoc (visual analytics). Pesaram na decisão da farmacêutica vários critérios técnicos e funcionais, com destaque para a total integração com a infra-estrutura existente (Business Objects, SQL Server) e a grande rapidez na montagem das aplicações analíticas. Para chegar aos primeiros resultados, foram necessárias apenas 48 horas de trabalho conjunto, desde a compreensão dos requisitos de análise, a conexão com a base de dados até a apresentação dos dashboards.

Em se comparando com a realidade anterior, dois pontos mereceram grande destaque: a interatividade do Advizor e a identificação de key business drivers, a partir de análises estatísticas

embutidas no software. “Com o Advizor, ficamos prontos para realizar os mais diversos cruzamentos nos nossos dados de forma fácil e podemos exportar resultados em Power Point, facilitando a comunicação com o nosso pessoal de campo”, considera Callea.

Callea completa: “Logo nas primeiras análises, pudemos relacionar os esforços promocionais e os efeitos sazonais com seus impactos em vendas, algo que era complicado de fazer no passado. A inteligência gerada pela nossa equipe de gestão de vendas nos dá maior efetividade no trabalho comercial, que passa a realizar decisões 100% baseadas em fatos”.

Finalmente, é possível que a sanofi pasteur Brasil exporte mais uma inovação para a matriz: os franceses já estudam a possibilidade de adotar o Advizor também em sua matriz francesa.



Rua dos Três Irmãos, 62 – 10o andar
São Paulo/SP – CEP: 05615-190

Tel: +55 11 3723-4481
Email: contato@wgsystems.com.br
Website: www.wgsystems.com.br
Hotsite produto : www.kxen.com.br