

Abril 2024

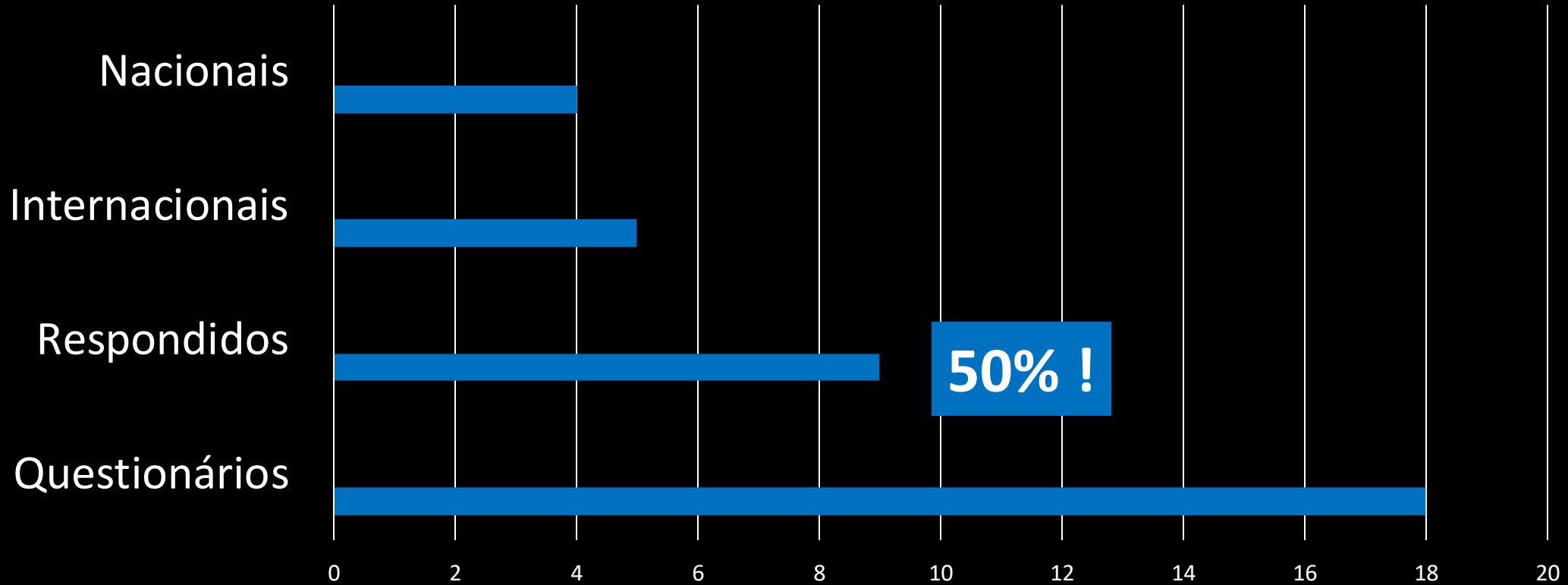
**CLUBENOVOSNEGÓCIOS**®

# Perfil do Profissional de Novos Negócios da Indústria Farmacêutica



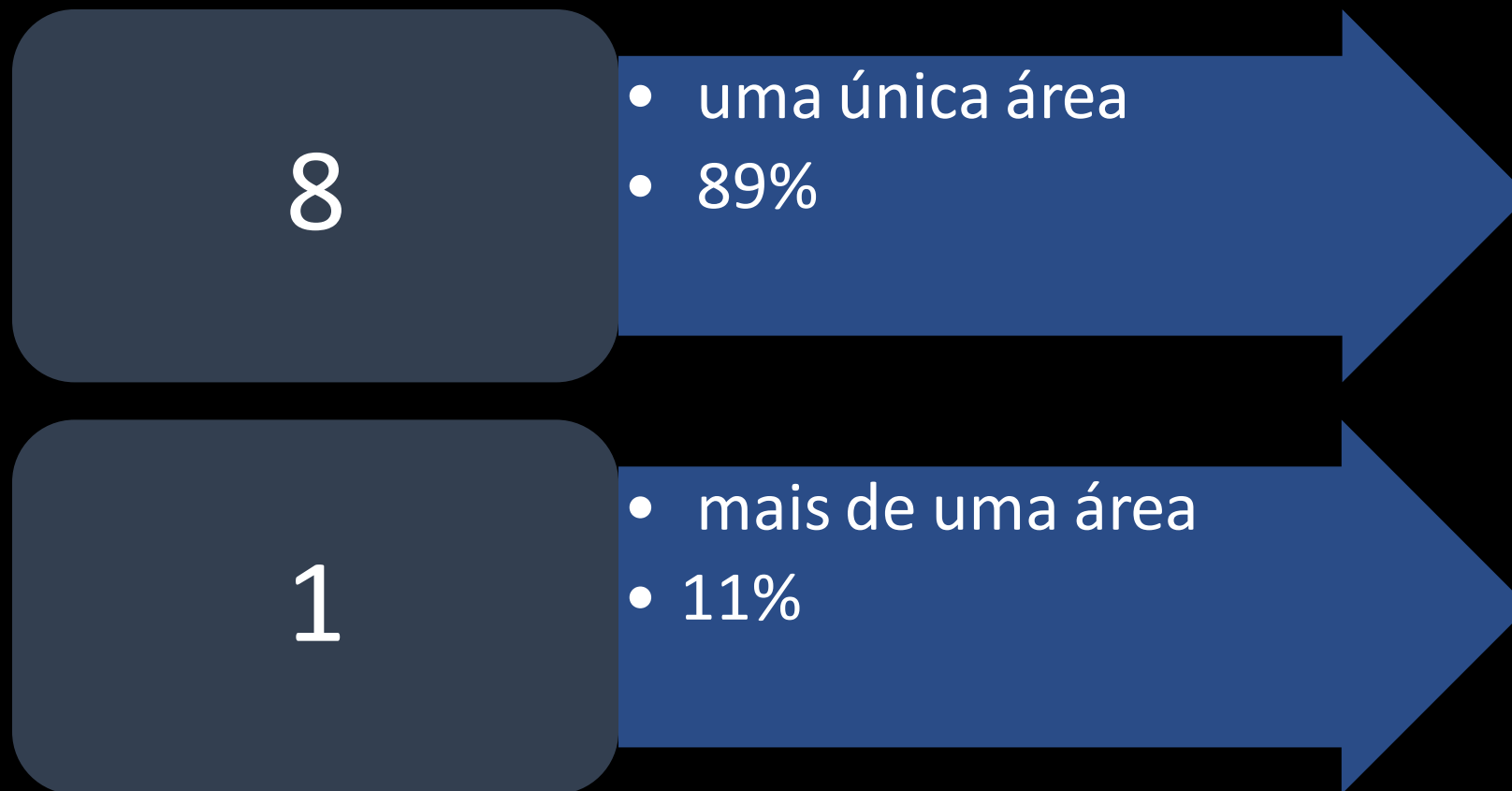


# Sua empresa é?



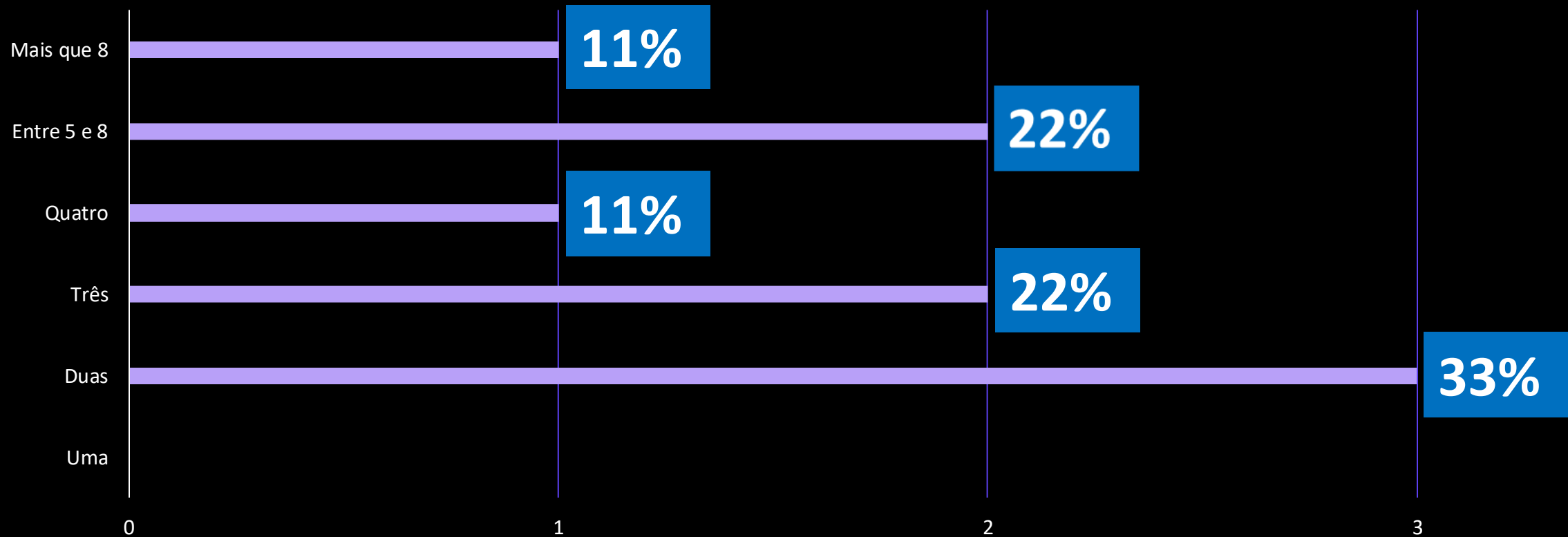


# Concentração das atividades de BD&L





# Número de pessoas em BD&L





# Menções a cargos em BD&L

Aumento

Diminui

Igual

Diretor NN = 67% (67%)

Ger. Grupo NN = 0% (67%)

Ger. NN Sr = 78% (33%)

Ger. NN PI = 11% (0%)

Ger. NN Jr = 11% (50%)

Ger. N. Prod = 0% (17%)

Coord. NN Sr = 11% (17%)

Coord. NN Jr = 33% (17%)

Analista NN Sr = 44% (50%)

Analista NN PI = 22% (50%)

Analista NN Jr = 22% (0%)

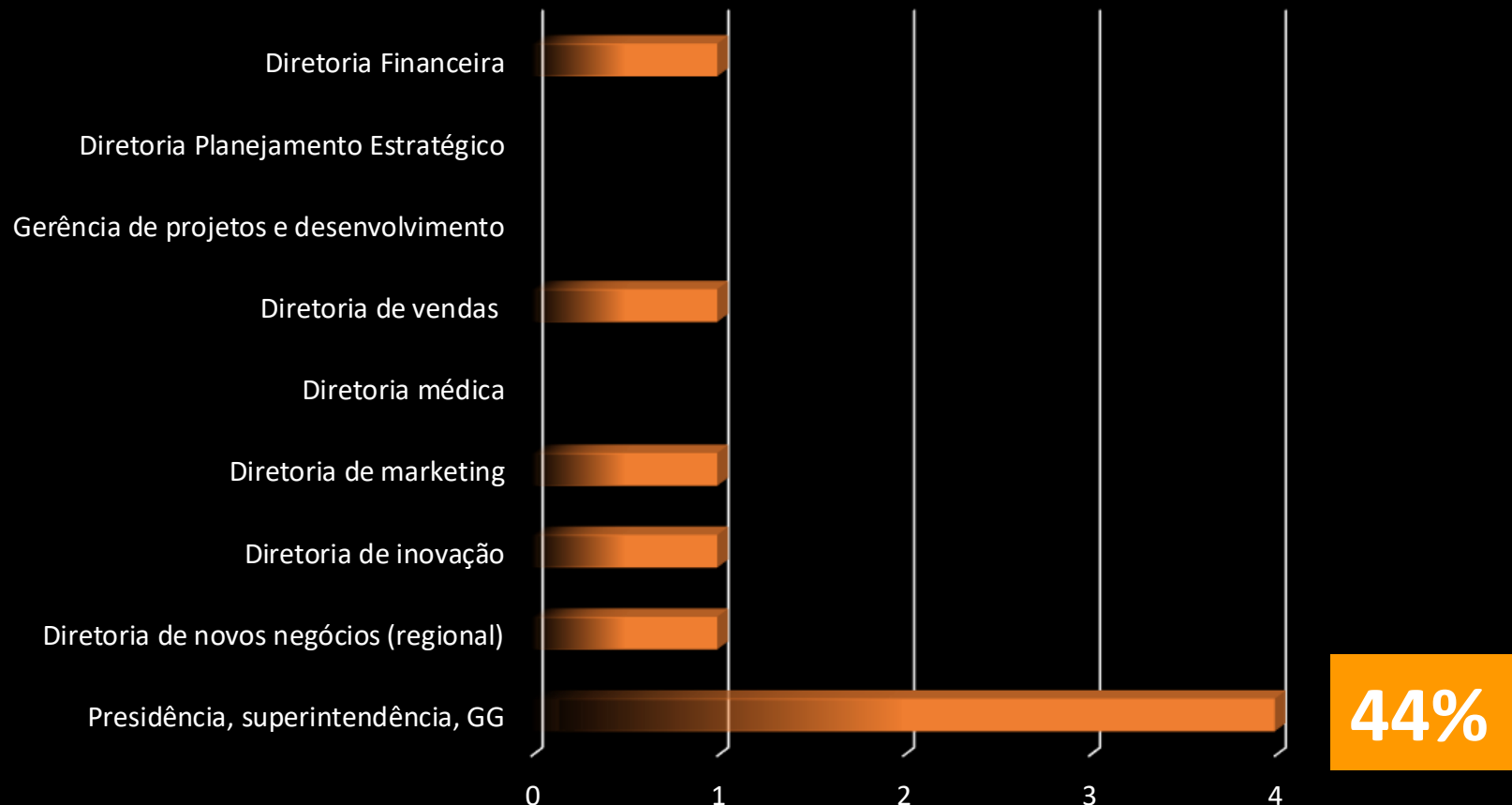
Secretária / Assistente = 11% (0%)

Estagiário/ Trainee = 11% (17%)

Outros = 11% (17% - especialista)

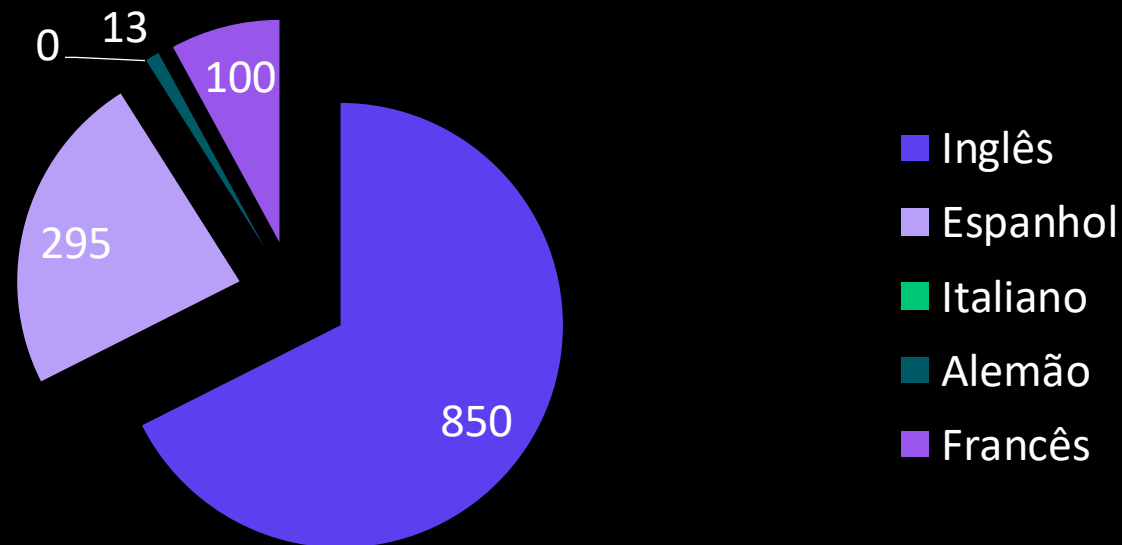


# Área de Reporte - BD&L



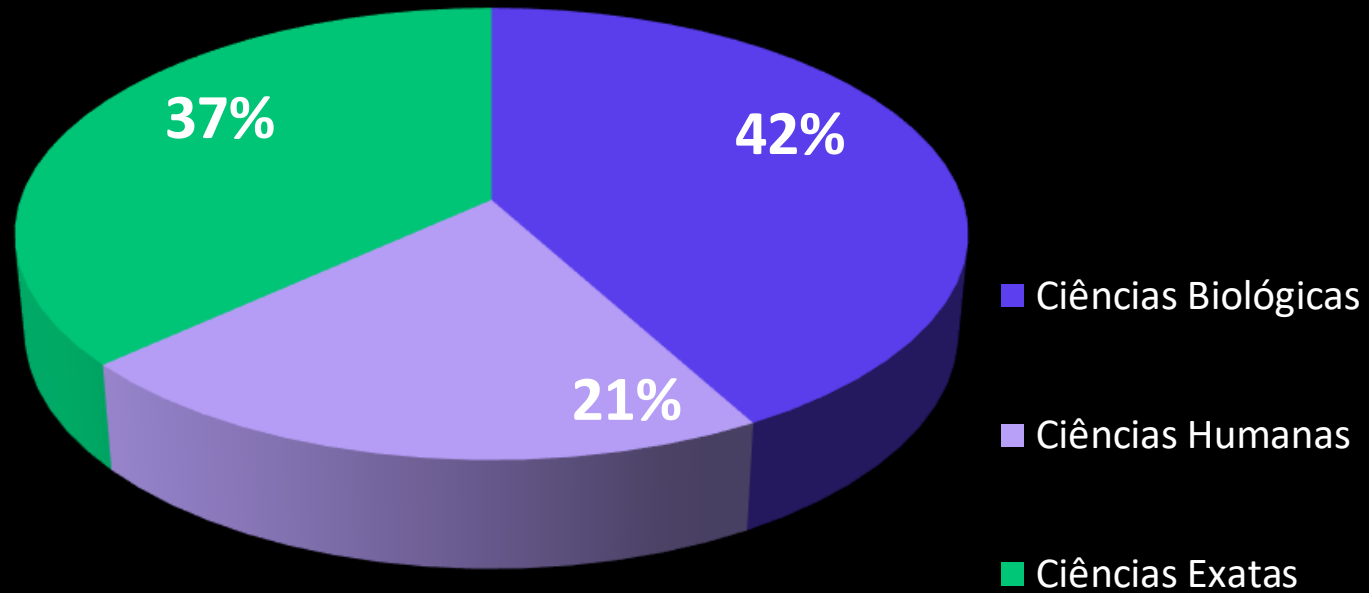


# Idiomas - BD&L



Total possível de menções para cada idioma = 900

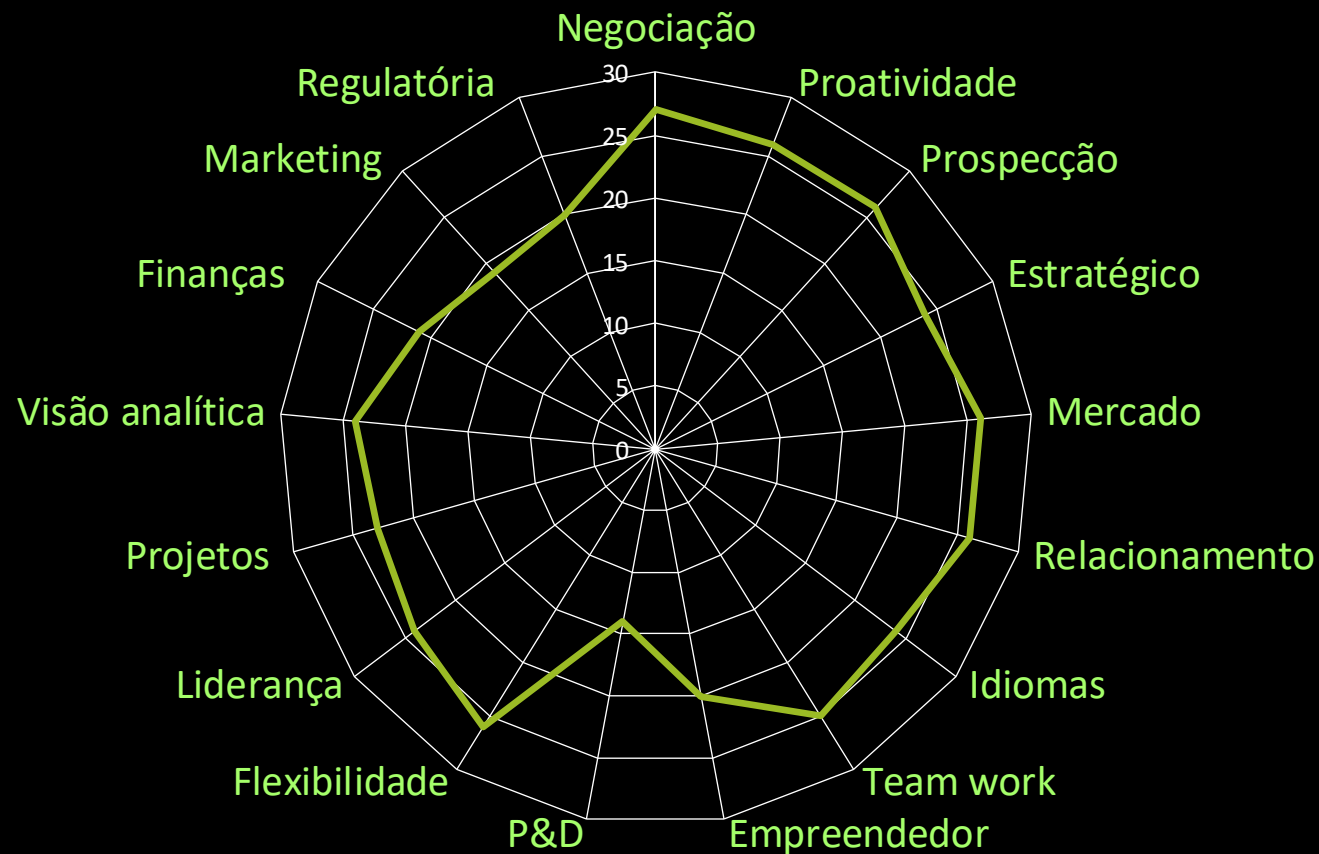
# Formação Básica - BD&L



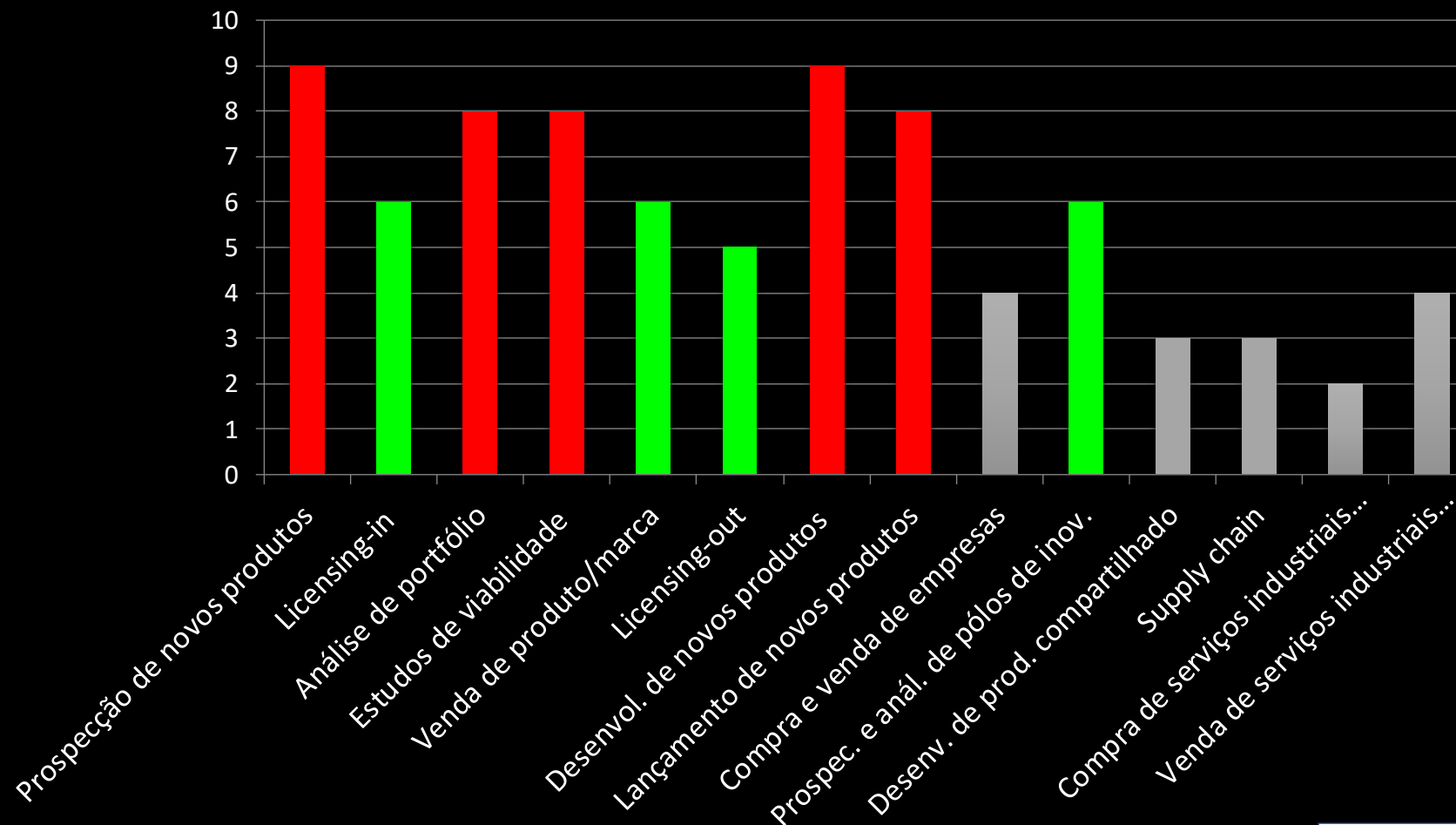




# Competências Essenciais - BD&L

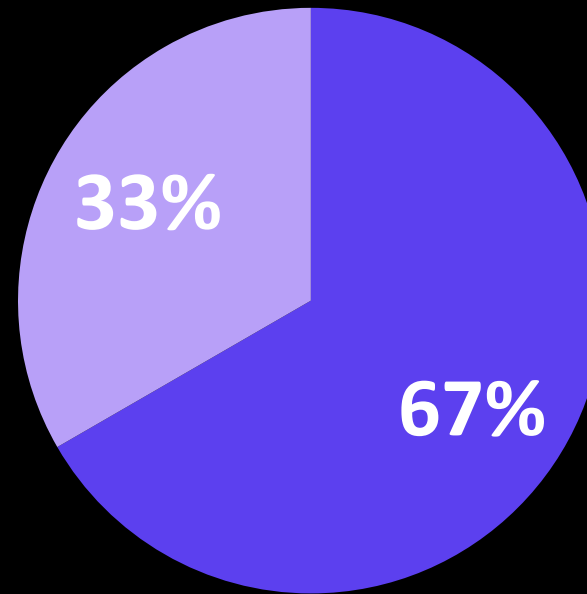


# Áreas de Atuação- BD&L





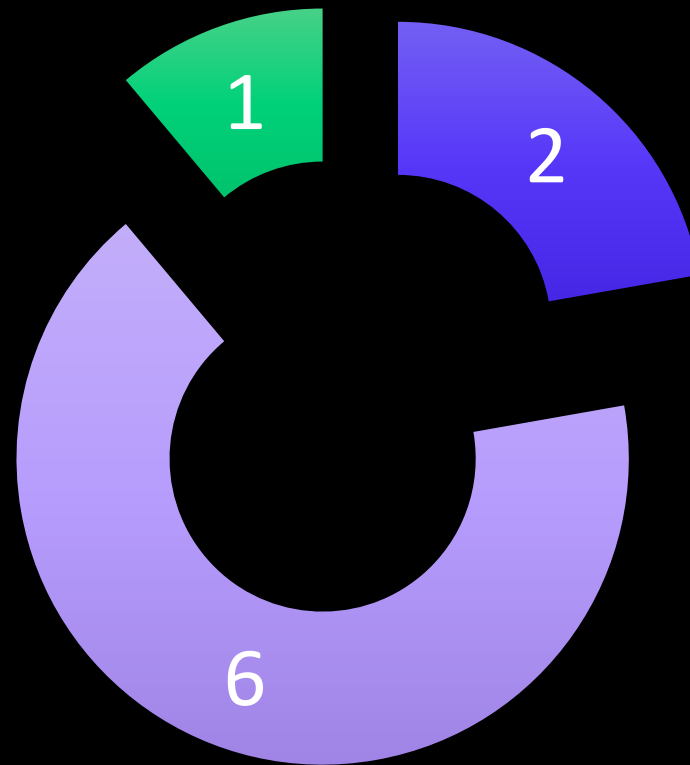
# Dedicação Exclusiva - BD&L?



■ Novos Negócios Apenas    ■ Novos Negócios + Apoio



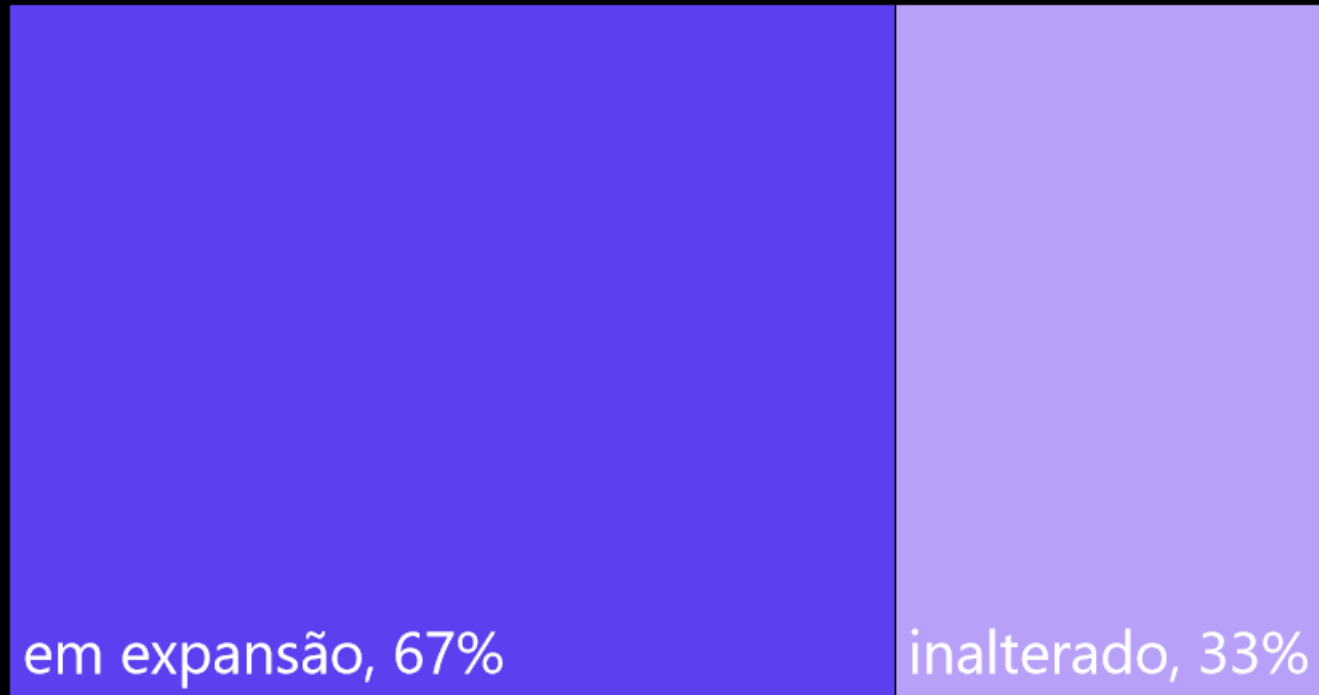
# Tamanho da Área de BD&L



- aumentará o número de colaboradores
- o número de colaboradores permanecerá inalterado
- diminuirá o número de colaboradores



# Mercado de Trabalho Global em BD&L

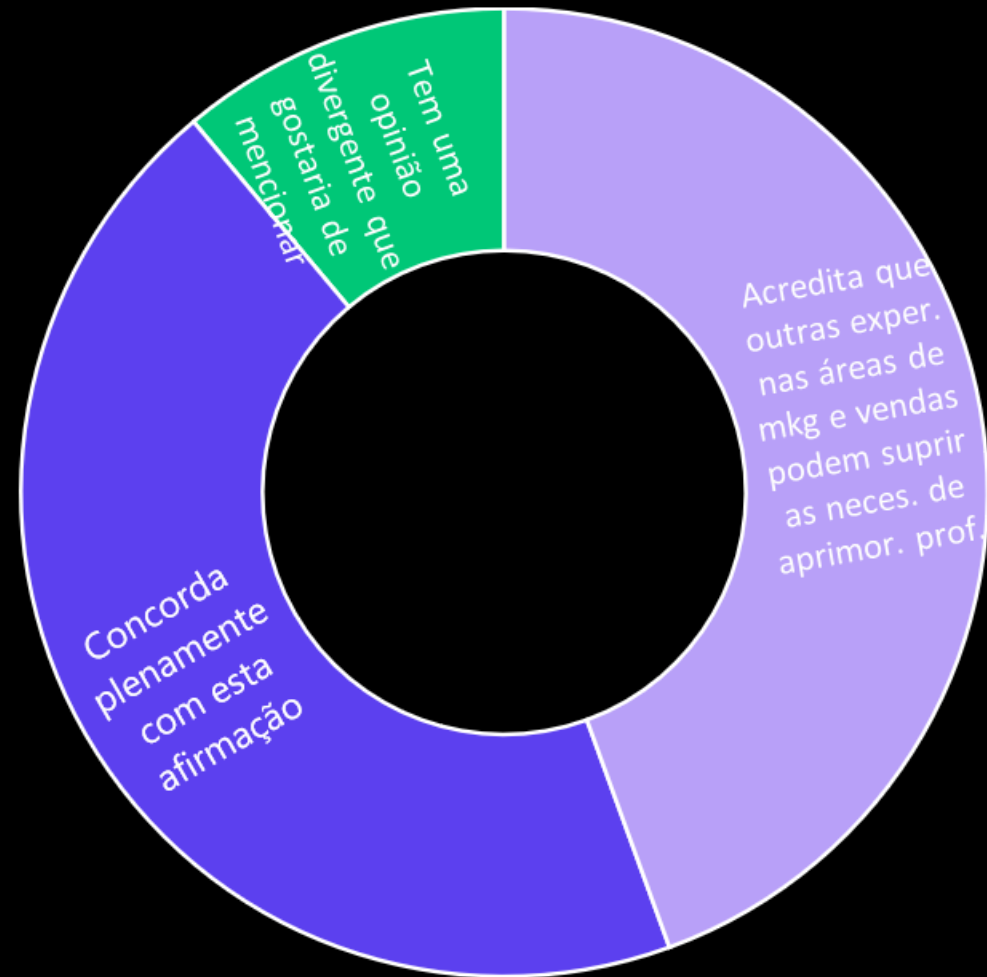




# Você concorda com a afirmação abaixo?

“A atividade desempenhada pelo profissional da área de Novos Negócios na indústria farmacêutica oferece uma sólida experiência ao colaborador em razão da abrangência de sua área de atuação. Através do desempenho desta atividade, o profissional terá uma visão ampla do setor industrial farmacêutico, seus participantes e influenciadores sendo, portanto, imprescindível aos aspirantes aos cargos diretivos a experiência prévia nesta atividade.”

# Respostas



# Opinião divergente



“É uma área multidisciplinar, porém para cargos iniciais, não acredito que haja experiência prévia. A vontade de aprender e desbravar as áreas correlatas é mais importante para atuar bem no escopo de área.



# Principais Desafios em BD&L - 1



“Aumento dos fees e investimentos mais altos em inovações incrementais e radical. “

“Dificuldade na visibilidade a médio & longo prazo dos projetos/negócios. “

“Mercado pós-Covid ainda incerto.”

“Trazer inovações com valor agregado que possam ser reguladas junto à Anvisa e com aprovação de preço pela CMED condizente com a inovação proposta.”

# Principais Desafios em BD&L - 2



“A área carece de novos profissionais qualificados. É uma área bastante difícil de se encontrar profissionais, pois os mesmos precisam ter experiências em diversas áreas “

“Projetos cada vez mais complexos tecnicamente, nível de qualidade exigido pelos clientes altíssimos, complexidade dos contratos, tech-transfer complexos e demorados, Novas exigências como ESG, LGPD, etc... “

# Principais Desafios em BD&L - 3



“O mercado de Novos Negócios está super aquecido e promissor para discussões, análises e consolidações de parcerias e alianças e aprofundar-se em todas as temáticas oportunas e apresentadas com um time enxuto tem sido um desafio significativo pois é sabido que para que se tenha boas negociações o debruçar-se com profundidade sobre cada oportunidade é extremamente importante e isso requer tempo dos profissionais da área e com uma equipe enxuta, torna-se necessário por vezes fazer escolhas em sobre qual oportunidade postergar o olhar para que se consiga ter foco em algumas”

# Principais Desafios em BD&L - 4



“Mobilização das áreas que participam da construção de business case. Acaba sendo difícil mostrar que os projetos são da companhia como um todo e não apenas da área de novos negócios, assim é um desafio colocar dentro das rotinas das áreas as avaliações de novos negócios.”

“Foco alto das empresas em relação a grandes projetos, mas em curto prazo.”

# *Homo negociallis pharmaceuticus 2024*



NEGOCIADOR

PROATIVO + CURIOSO + FOCO NO MERCADO  
+ BEM RELACIONADO + FLEXÍVEL

TRABALHO EM EQUIPE

LÍDER + ANALÍTICO + ESTRATÉGICO + POLIGLOTA

# Pesquisa Perfil é uma realização do Clube de Novos Negócios da Indústria Farmacêutica

São Paulo, 18 de abril de 2024

Em caso de dúvidas fale conosco: [info@clubenovosnegocios.com.br](mailto:info@clubenovosnegocios.com.br)

