

Für noch mehr Kundennähe: good healthcare group erweitert Vertriebs-Team um zwei weitere Healthcare-Experten

- Hochqualifizierte Neuzugänge im Bereich Sales: Denise Balg unterstützt das Team als neue Sales Managerin und Calogero Monaco wird neuer Inside Sales Manager
- Kompetente Verstärkung sorgt für noch mehr Kundennähe und maßgeschneiderte Healthcare-Lösungen

Berlin, den 13. Juli 2020: Gerade jetzt in der Krise ist der Arbeitsalltag vieler Menschen geprägt von neuen Technologien und digitalen Lösungen. So sind Videosprechstunden in der Praxis mittlerweile keine Seltenheit mehr, sondern Alltag – auch mit der Pharmaindustrie. Pharmaunternehmen müssen nach vorne blicken und die Herausforderungen der Post-Corona-Zeit annehmen und aktiv angehen – dynamisch, aber behutsam! So hat sich die Kommunikation zwischen allen Beteiligten des Gesundheitswesens nachhaltig verändert. Diese ist zukunftsgerichteter und mit vielen Vorteilen sowohl für Healthcare-Professionals (HCPs) als auch Patienten verbunden! Die Berliner good healthcare group steht dabei eben genau dafür: digitale Lösungen, um Vertriebswege zu vereinfachen und einen Austausch auf Augenhöhe zwischen Patienten und Medizinern zu ermöglichen. Zwei neue Gesichter unterstützen die good healthcare group in ihrer Vision. Denise Balg wird zukünftig als Sales Managerin bei der Kundenbetreuung unterstützen und Calogero Monaco wird als Inside Sales Manager für die noch bessere Bekanntmachung der innovativen Lösungen zuständig sein.

Denise Balg überzeugt dabei nicht nur mit ihrer Kundenorientiertheit, sondern auch mit ihrem Know-how aus der Medizinbranche. So absolvierte sie zunächst eine Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten und sammelte anschließend Erfahrung in der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und war später für das Hygiene-/und Qualitätsmanagement in Zahnarztpraxen zuständig. Nach einem berufsbegleitenden Studium an der Fresenius Hochschule in Köln in Gesundheit und Management, war sie als Inside Sales Manager und anschließend als Territory Manager NRW Nord im Vertriebsaußendienst bei Align Technology zuständig. Dort war sie als Gebietsleitung für den Verkauf zahnmedizinischer Produkte zuständig. Neben der Bewertung und Segmentierung von Wachstumspotenzialen in ihrem Gebiet, betreute sie bestehende Kunden und Neukunden fachlich vor Ort. Ihre Arbeit bei der good healthcare group stellt Denise Balg nun vor neue spannende Herausforderungen: „Ich freue mich auch hier wieder viel Kontakt mit Kunden zu haben, diese in ihren täglichen Belangen zu unterstützen und über passgenaue Leistungen zu beraten.“ Neben der Betreuung der Bestandskunden in Norddeutschland wird sie sich außerdem auch der Neukundenakquise zuwenden. Mit viel Einfühlungsvermögen und Empathie steht sie dabei ihren Kunden bei Problemen und Fragestellungen zur Seite.

Ebenfalls neu an Board ist Calogero Monaco. Auch er ist kein Neuling in der Healthcare-Branche. Zuvor war er als Teamleiter im Verkauf und Vertrieb in der Wellness- und Gesundheitsbranche tätig. Besonders in den Bereichen Sales Strategy, Qualitätsmanagement und Wettbewerbsanalyse konnte er seine Kompetenzen weiterentwickeln. Außerdem war er Projektmanager im Verkauf für Multimedialösungen im Luxussegment und war neben der Projektplanung auch im Marketing tätig. Der BWLER mit italienischen Wurzeln wird die good healthcare group mit seiner Hands-on-Mentalität bei der weiteren Etablierung des Leistungsportfolios auf dem Markt sowie dem Ausbau von Vertriebspotenzialen unterstützen. „Ich freue mich, Teil des Vertriebsteams der good healthcare group zu sein und mit unseren innovativen Lösungen die Pharmabranche voranzubringen, die Ärzte zu unterstützen und einen entscheidenden Beitrag zum Wohl der Patienten leisten zu können“, so

Monaco. Dabei steht auch für ihn die bedürfnis- und lösungsorientierte Beratung der Kunden immer an oberster Stelle.

„Wir freuen uns über die hochqualifizierte Verstärkung in unserem Team, denn so können wir unsere Kunden in ihren Problemen noch tatkräftiger unterstützen“, unterstreicht Daniel Schaller, Director Sales & Business Development. Die Kommunikation zwischen der Pharmaindustrie, Ärzten und Patienten ist in Zeiten des digitalen Wandels anspruchsvoller denn je geworden. Um weiterhin maßgeschneiderte Vertriebs- und Kommunikationskonzepte zu liefern, wird die Allianz aus Healthcare-Spezialisten auch zukünftig auf das Recruiting hochqualifizierter Talente setzen.

Über die good healthcare group:

Die **good healthcare group** hat es sich zum Ziel gesetzt, die anspruchsvolle Kommunikation zwischen Pharmaindustrie, Healthcare-Professionals und Patienten zu verbessern und damit alle Beteiligten dabei zu unterstützen, sich auf das kostbarste Gut zu konzentrieren: Die Gesundheit des Menschen. Dafür entwickelt das Team unter der Leitung von Chief Operating & Performance Officer Dr. Heike Niermann, Chief Executive Officer Thomas-Marco Steinle, Chief Sales Officer Wolfgang Höfers und Chief Financial Officer Sebastian Schröter passgenaue Lösungen für alle Akteure des Gesundheitssystems, mit Fokus auf einem digitalen Ansatz, immer auf Augenhöhe und genau auf dem Kanal, der jeweils am besten passt. Von der Strategieentwicklung für Pharmaunternehmen über die individuelle Beratung von Healthcare-Spezialisten bis hin zu einer umfassenden Patientenbetreuung, alle Services und Produkte werden stets von hochqualifizierten Experten entwickelt. Nachdem das Team bereits seit 2012 erfolgreiche Lösungen im Healthcare-Markt etabliert hat, wurde die good healthcare group 2015 als Dachmarke ins Leben gerufen, die als Allianz aus über 450 Healthcare-Spezialisten die Geschäftszweige **in//touch**, **+49 med**, **patient+** und **CSO+** in einem Haus vereint. Der Firmensitz der ghg good healthcare GmbH ist in Berlin mit einer weiteren Betriebsstätte in Potsdam.

Pressekontakt:

Manja Rehfeld | Mashup Communications GmbH | +49.30.25749580 | ghg@mashup-communications.de