

Rozhovor s jednatelem společnosti TEAM 4 YOU Petrem Malířem.

## **JAK BYSTE POPSAL POZICI OUTSOURCINGU NA FARMACEUTICKÉM TRHU PŘI VZNIKU VAŠÍ FIRMY V ROCE 2007 A DNES?**

Když jsme začínali, outsourcing ve farmácii byl v plenkách. Pro nás to znamenalo hodně úsilí přesvědčit obchodní partnery, aby do takového projektu šli. Dodnes s většinou z nich spolupracujeme a rád bych jim tímto upřímně poděkoval. Dnes je chápání oboru bohužel úplně odlišné. Outsourcingovou společností se nazývá každá malá neorganizovaná skupinka reprezentantů, kteří se scházejí na poradách po kavárnách a fastfoodech, nemají odpovídající zázemí, potažmo výsledky, a značně tím poškozují tento segment, což vede k nedůvěře potenciálních partnerů.

## **JAKÉ VLASTNOSTI BY MĚL MÍT SPRÁVNÝ OBCHODNÍK?**

Mou inspirací byli vždy skuteční obchodníci z praxe, kteří pro velké obchody nepotřebovali absolutorium věhlasných univerzit nebo řady titulů před a za jménem. Můžete mít za sebou roky studia, ale když nemáte cit pro obchod, nadřete se víc než třeba člověk, který používá selský rozum a empatický přístup k partnerovi. Obchod je ve své podstatě velmi jednoduchý mechanismus, na jehož konci by měla být spokojenost všech zúčastněných stran.

## **CO JE TEDY ZÁKLADEM ÚSPĚŠNÉHO OBCHODU?**

Především týmová práce, což vyplývá i ze samotného názvu naší společnosti. Dojednání spolupráce je jen startovní čára, ovšem abyste dosáhli nejlepších výsledků, je

potřeba perfektní součinnost managementu, který o partnerské firmy pečuje a komunikuje s nimi, obchodních reprezentantů, kteří sortiment partnera prezentují v lékárnách a musí věřit v jeho kvalitu, i administrativního zázemí v Krnově, které připravuje podklady pro naše partnery a zajišťuje hladký průběh a finalizaci celého obchodního procesu.

## **MÁ PRO VÁS ÚSPĚCH I HMOTNOU PODOBU?**

Samozřejmě, za úspěch naší společnosti se nemíním stydět. V dnešní době však s sebou bohužel přináší i závist. Stačí mít lepší vůz, reprezentovat firmu v novém obleku nebo obnovit vozový park reprezentantů, a setkáte se někdy i s velmi negativními reakcemi okolí. Jak se také říká: úspěch se neodpouští. Zkušenost mě odnaučila vysvětlovat například, že když většinu času trávíte na cestách, potřebujete kvalitní a spolehlivý automobil. Oželení volného času a nutnost pochopení rodiny pro časté pracovní ponocování při mé pozici a zodpovědnosti ve firmě považuji za samozřejmost.

## **ZNÁTE OVĚŘENÝ RECEPT NA SPOKOJENOST OBCHODNÍCH PARTNERŮ?**

Každý obchodní případ i partner je jedinečný, a proto je k němu potřeba přistupovat individuálně. Pro někoho noční můra, pro mě většinou výzva: můžete být na jednání a budoucí spolupráci s partnerem připraveni sebevíc a stejně vás vždy může něco překvapit.

## **CO SPOKOJENOST VAŠICH ZÁKAZNÍKŮ - LÉKÁREN A ZDRAVOTNICKÝCH ZAŘÍZENÍ?**

To je nejdůležitější článek celého farmaceutického trhu.

# INSPIRACÍ MI VŽDY BYLI SKUTEČNÍ OBCHODNÍCI Z PRAXE



## CV

Petr Malíř (31) vystudoval Střední průmyslovou školu elektrotechnickou v Havířově. Kariéra: IT obchodník u Samsungu, poté obchodní manažer pro klíčové zákazníky v Elefant Vítkov. V roce 2007 pak začal podnikat v oblasti outsourcingu obchodních služeb a zakládá v Krnově se společníkem TEAM 4 YOU s.r.o., kterou dnes tvoří 80 pracovníků v ČR a SR, a která je v obou zemích leaderem v oblasti outsourcingu obchodních a marketingových farmaceutických služeb.

Firma zajišťuje partnerským společnostem prezentaci na významných světových veletrzích, mj. Vitafoods ve Švýcarsku a v Číně, Apteka v Rusku či Expo West ve Spojených státech. Pro úspěšné vedení společnosti absolvoval mnoho manažerských kurzů a školení, včetně personálních, určených HR managementu, argumentačně-komunikačních a obchodních technik, pravidelně navštěvuje workshopy zaměřené na aktuální změny ve farmácii a zdravotnictví. Nejvíce obchodních a životních zkušeností mu dle jeho slov dala škola života. Petr je ženatý, má tříletá dvojčata Alexe a Elenku.



**MATERIÁL DODALA SPOLEČNOST  
TEAM 4 YOU**