

# Synergie outsourcingu a personálního poradenství

## Mají outsourcingové týmy nahradit vlastní prodejní týmy farmaceutických firem?

Nikoliv. Mají naopak posílit jejich stabilitu. Při příznivém, resp. nepříznivém vývoji situace, je možno velmi pružně zvětšit nebo zmenšit velikost outsourcingového týmu. To pomáhá udržet stabilitu kmenového týmu.

## Na co je potřeba myslet při přípravě projektu?

Je toho celá řada, např. profil uchazečů, vymezení kompetencí, pravidla komunikace a monitoringu aj. Velmi důležité je ujasnit si profil členů týmu. Do nového projektu jsou zapojeni jak členové týmu z minulých projektů, tak nově příchozí zástupci. Tady mají velkou výhodu outsourcingové firmy s vlastní dobře fungující personální agenturou, které čerpají z širokého „poolu“ uchazečů.

## Čím jsou zástupci motivováni, aby pracovali pro outsourcingovou firmu?

Firmy se ve svém přístupu k této otázce liší. Optimální variantou jsou zástupci v zaměstnaneckém pracovním poměru, kteří mají možnost pracovat na zajímavých projektech a dostanou solidní podporu od své outsourcingové či klientké firmy jako např. kvalitní zázemí, školení, koučování, technické vybavení, pojištění a v neposlední řadě podporu při zprostředkování zaměstnání vlastní personální agenturou v případě ukončení projektu. Pravidelně se však stává, že schopní zástupci na sebe upozorní svými výsledky a farmaceutická firma si je převezme do svých řad. Tato možnost je pro firmy i zástupce opravdu motivující.

## Může být pro outsourcingovou firmu výhodné umožnit převzetí svého zástupce?

Z dlouhodobého hlediska ano, i když to krátkodobě znamená vyšší náklady na nábor nového zástupce a na jeho zaškolení. K této situaci však dochází zřídka, průběh projektů tak není narušen. V případě vlastní personální

Pro farmaceutickou firmu je nakonec nejdůležitější nikoliv nejnižší cena služby, ale hledisko dosažených prodejních cílů, resp. kolik jí každá investovaná koruna do této služby přinese obrátu a zisku.

agentury jsou tyto náklady zvládnutelné. A hlavně - motivace zástupců je zde opravdu stěžejní!

## Jakým způsobem může outsourcingová firma dosáhnout nejnižších nákladů?

Je opravdu záměrem docílit co nejnižších nákladů? Určitě je možné přijmout zástupce, kteří jsou ochotni pracovat za nízký plat či dokonce na živnostenský list (to bývá pro dané zástupce často přechodná varianta), vést je k používání vlastního technického vybavení, neposkytnout téměř žádné zázemí, školení, koučování, pojištění apod. V krajním případě jim dokonce smluvně znemožnit možnost převzetí farmaceutickou firmou. Tato strategie sice vede krátkodobě k nízkým nákladům – což někdy může znamenat i nižší ceny – velmi často však vede k frustraci zástupců a tím k nižším pracovním výkonům. Tato zdánlivě „výhodná“ varianta se pak může farmaceutické firmě významně prodražit ve formě nemotivovaného zástupce. (Při pronájmu zástupců na živnostenský list – pozor na Švarc systém!)

## Znamená tedy vyšší cena také lepší služby?

Tak jako v jiných oblastech služeb to tak může, ale nemusí být. Podstatné je, aby náklady byly přísně účelné, nikoliv redundantní. Při vyšší flexibilitě outsourcingového týmu je nutné dosáhnout ceny srovnatelné nebo spíše nižší, než jaké jsou náklady klienta. Při výběru je důležité srovnávat nejen cenové nabídky, což nestačí, ale také zjistit, jaký je profil zástupců, co všechno dané služby obsahují, jak jsou kvalifikované a transparentní a jak je postaráno o motivaci zástupců. Důležité je porovnání struktury nabídky služeb s jasně definovanou potřebou klienta. Na straně poskytovatele jde o docílení minimálních nákladů díky synergiím uvnitř outsourcingové firmy a tím zároveň poskytování kvalitní služby s dobrým poměrem kvalita / cena.

## Rada na závěr:

***Vyberte si takovou outsourcingovou firmu, se kterou si dovedete představit dlouhodobou spolupráci či partnerství!***



MUDr. Zdeněk Jankovych, MBA  
General Manager  
společnosti Pharmonia s.r.o.  
zdenek.jankovych@pharmonia.cz  
www.pharmonia.cz



MVDr. Olga Bebarová  
HR Manager  
společnosti Pharmonia s.r.o.  
olga.bebarova@pharmonia.cz  
www.pharmonia.cz