

CASO DE ÉXITO: PFIZER INC



EL LANZAMIENTO DE PRODUCTO MÁS EXITOSO DE LA HISTORIA...

Los resultados: El lanzamiento de producto más exitoso de la historia de la compañía.

La historia: Pfizer Inc., la compañía de investigaciones farmacéuticas más grande del mundo, utilizó el Self Track™ Training en su organización de ventas para el lanzamiento de la droga Lipitor, producto que cuenta con la reputación de ser la marca farmacéutica más vendida del mundo. En ese momento, el lanzamiento fue presentado como el más exitoso de la historia en 150 años de Pfizer. Los principios de Accountability son claves para la organización de ventas de Pfizer.

Después de ver los resultados generados por el Self Track Training en la División Pratt Pharmaceutical, Dick Reggio, por entonces Vicepresidente de Ventas del Grupo, determinó como prioridad la creación de una Culture of Accountability® a lo largo de toda su organización de ventas. Sabía que era un paso importante y necesario en el proceso de expansión de la compañía, ya que la cultura con la que contaban hasta ese momento los alejaba de sus objetivos.

Dick decía: "*The Oz Principle* (El principio de Oz) ha logrado que entendamos la responsabilidad de manera muy sencilla y ha incrementado nuestra efectividad considerablemente. Toda nuestra organización no sólo ha incorporado el concepto sino que también ha hecho parte de nuestra cultura a la superación de los límites. (Above the Line). Lo más importante es que *The Oz Principle* (el Principio Oz) permitió que los nuevos representantes que se unen a la empresa entiendan cómo funciona Pfizer Pratt Pharmaceuticals en cuanto a la cultura y a cómo operamos como grupo". Toda la organización de ventas estaba muy entusiasmada con este training. Un representante de ventas explica: en lugar de "esperar y ver" pude "hacer".

El enfoque Accountability es contagioso. El éxito de una división se trasladó a otras. El Gerente de Finanzas ha capacitado a toda su organización. La División Salud Animal también ha capacitado a toda su organización, y la Pfizer University implementó el training a nivel global. Dick Reggio, Vicepresidente del Grupo dice: "Hemos implementado el Self Track Training a lo largo de toda la organización y los resultados fueron asombrosos, desde la perspectiva de las ventas y también desde la perspectiva cultural. La responsabilidad se incrementó en todos los niveles y **el feedback se convirtió en algo normal y dejó de ser una excepción...**"