

L'evoluzione del Retail per PHOENIX Pharma Italia

Nascono due nuove direzioni: 'Innovation' e 'Operations'

PHOENIX Pharma Italia annuncia la nascita di due nuove direzioni, per la divisione Retail di BENU Farmacia: **un totale di oltre 320**, fra farmacie di proprietà, in gestione e in franchising, distribuite in tutta Italia.

A partire dal primo febbraio, la divisione Retail guidata da **Lorenzo Clerici, Group customers & channels director di PHOENIX Pharma Italia**- si sdoppierà in 'RTL sales innovation' guidata da **Sara Tassinati** e 'RTL sales operations' guidata da **Maria Antonietta Iacovaccio**.

La direzione 'Retail Sales Innovation' si occuperà in particolare dello sviluppo di soluzioni innovative per le farmacie, con focus specifici quali ad esempio: 'Hub Salute', il format BENU della farmacia dei servizi, di recente introduzione e destinato a crescere ed evolversi. Alla stessa direzione saranno affidati il processo di refit e di rinnovamento tecnologico delle farmacie, con progetti come Automazione, Electronic Shelf Label e Domotica. Tassinati (da 20 anni già presente nel Gruppo, con responsabilità crescenti nel retail) coordinerà anche la squadra dei 'coach' di rete, cui spetterà fra l'altro lo sviluppo della marca privata. *"Si tratta di supportare la richiesta e crescita continua di innovazione, di servizi e format, del nostro perimetro retail. Dedicheremo sempre più risorse di eccellenza, energia ed attenzione, ed importanti investimenti economici in questa direzione e ne beneficeranno quindi anche i nostri partner delle affiliazioni 'strong' quali Valore Salute Platinum e Franchising BENU Farmacia, che numericamente negli ultimi 18 mesi sono cresciuti in tutta Italia in modo significativo"* è il commento di **Lorenzo Clerici**, che sottolinea *"Il nostro obiettivo è rafforzare infatti ulteriormente l'attività retail di Phoenix Pharma Italia. Nel mercato della farmacia competition e complessità continueranno anche nei prossimi mesi/anni a crescere e nel futuro della farmacia partnership strategiche possono rivelarsi vitali. Vogliamo continuare a investire, con determinazione, sostenibilità ed efficacia, nella nostra visione di farmacia e nel ruolo che sosteniamo da sempre per i farmacisti. Da queste premesse è nata la decisione di evolvere il modello organizzativo in due stream di responsabilità e business per il retail - distinti ma strettamente collegati - con competenze, professionalità ed esperienze di assoluto rilievo."*

La direzione 'Retail Sales Operations' avrà invece la responsabilità di garantire la più ampia copertura di personale e disponibilità per i cittadini di orari di apertura delle nostre farmacie, assicurando l'execution in farmacia in relazione a esposizione e processi di vendita, curando infine l'implementazione della metodologia Kaizen.

"Maria Antonietta vanta un'esperienza quasi ventennale nello sviluppo e gestione del retail e del progetto di affiliazione di CEF. Con Sara, siamo certi che saranno la linfa pulsante per il nostro Retail. Non posso che esserne orgoglioso: due professioniste di lunga esperienza e di grande competenza, per questo nuovo modello organizzativo. Questa nuova sfida rafforzerà il nostro impegno verso l'eccellenza operativa e ci consentirà di esplorare sempre nuove opportunità per la crescita delle farmacie e il lavoro dei farmacisti. -commenta Clerici - Sentiamo la responsabilità di essere l'azienda leader di mercato e come tale abbiamo il dovere di innovare nel nostro settore, anche e soprattutto nei modelli organizzativi, nella qualità dei servizi resi a tutta la cittadinanza attraverso le nostre farmacie Retail BENU ed il nostro network Valore Salute".

*“Crediamo davvero molto in questa nuova organizzazione, in termini ‘persone e competenze’. È un modello cross functional di nuova collaborazione tra direzioni. Pensiamo possa fare la differenza. Dobbiamo essere sempre pronti a cogliere tutte le novità nel mercato, ad anticipare i cambiamenti, fronteggiare le nuove sfide e realizzare, con concretezza ed efficacia nuovi progetti strategici. Dallo sviluppo dei ‘Servizi in Farmacia’, fino all’evoluzione del nostro programma Loyalty per conoscere meglio i nostri Clienti e soddisfare i loro bisogni, e alla crescita dei nostri prodotti a marchio. - aggiunge **Vincenzo Masci Group Commercial & Marketing Director di PHOENIX Pharma Italia**- Le due direzioni con ruoli e competenze specifiche, sotto un’unica guida, saranno supportate dai Team Marketing e Category Management, integrando la parte Digitale, online e-commerce e APP.*

L’obiettivo è sviluppare, in un’unica grande squadra, il nostro progetto Retail BENU e Valore Salute, migliorare sempre più la nostra capacità di esecuzione per massimizzare tutte le attività Marketing - pensate e programmate con i nostri partner dell’Industria - assicurando eccellenza e risultati, sia nelle nostre Farmacie di proprietà che in tutte le Farmacie nostre affiliate.”

BENU Farmacia, insegna retail di PHOENIX Pharma Italia, si contraddistingue da sempre per la sua vicinanza alla popolazione e per l’attenzione ai suoi bisogni di salute e benessere. Con i suoi oltre 320 punti di riferimento aperti sul territorio, i servizi a domicilio, i farmacisti e i dipendenti tutti, l’insegna prosegue e conferma il suo impegno, con sempre nuove iniziative, per la salute e per la prevenzione.

<https://www.phoenixpharmaitalia.it/it/>

<https://benufarma.it/>

Il Blog



Ufficio stampa a cura di MEC&Partners

paola.abruzzo@mec-partners.it + 39 349/23 25 481 * valerio.curto@mec-partners.it + 39 327/ 35 75 292