

## **PHOENIX Pharma Italia lancia il 'Representation Business'**

**Il modello di partnership strategico e integrato - proposto all'industria, per incrementare la 'share of wallet' in farmacia e valorizzare i portafogli già presenti - e alle farmacie per condividere tempi di consegna (entro 48 ore) e ottimali condizioni di mercato.**

*Milano, 29 settembre 2025*

**PHOENIX Pharma Italia** - forte della piena **integrazione fra Retail e Wholesale**, che ha saputo aprire nuove frontiere nel settore 'Pharma' nel nostro Paese - **lancia la nuova divisione aziendale 'Representation Business'**: il modello che integra competenze commerciali, logistiche e finanziarie in un'unica piattaforma.

**Il Gruppo in numeri:** 25 centri per la distribuzione del farmaco, distribuiti in tutta Italia, per 28.000 consegne giornaliere; oltre 3.000 dipendenti, 3Mld e 198 milioni di fatturato e 5,6 milioni di clienti serviti al mese, in farmacia. La divisione Retail vede attive oltre 1.000 farmacie: con BENU Farmacia (farmacie di proprietà, gestione e franchising) e Valore Salute (farmacie indipendenti affiliate).

In un contesto sempre più competitivo e incerto a livello internazionale, molte aziende farmaceutiche si trovano di fronte alla sfida di dover esprimere pienamente il potenziale di tutte le referenze del proprio portafoglio. Spesso alcune linee non ricevono l'attenzione necessaria, non per un'intrinseca mancanza di valore, ma per possibili limiti di risorse interne o per le diverse priorità di canale.

Sono queste le premesse del **nuovo modello 'Representation Business'**, definito e adottato da PHOENIX Pharma Italia, con l'obiettivo di permettere ai partner dell'industria di continuare a crescere in modo sostenibile, rafforzando la performance delle proprie referenze in farmacia e liberando risorse da reinvestire nel core business.

**Il Representation Business si propone - per PHOENIX Pharma Italia - come un modello strategico e realmente innovativo per il settore**, finalizzato all'incremento della 'share of wallet' dei prodotti sul canale farmacia, che consente di:

- esternalizzare specifiche linee o referenze, mantenendone il controllo strategico
- affidare la gestione operativa a un partner specializzato
- potenziare la performance commerciale, generando nuova marginalità, senza appesantire la struttura aziendale

*"Con il Representation Business abbiamo introdotto un modello che integra competenze commerciali, logistiche e finanziarie in un'unica piattaforma. È una leva strategica che ci consente di supportare i nostri partner nel creare valore reale, ottimizzando al contempo la loro struttura e generando nuova marginalità. Parliamo di un vero e proprio pilastro della strategia di diversificazione - in Pharma Services - di PHOENIX Pharma Italia. Non solo un'alternativa operativa alla distribuzione tradizionale, ma un vero modello di crescita sostenibile e scalabile, capace di unire efficienza, rapidità e incremento delle vendite. Per i farmacisti e le farmacie, la garanzia di un partner più che mai motivato e strutturato per: gamma di prodotti, tempi e affidabilità di consegna, condizioni ottimali di mercato."* **Commenta Raffaele Testa, Group Operations & Pharma Services Director, PHOENIX Pharma Italia**

**Il Representation Business va ben oltre il concetto di rete vendita tradizionale:** si propone come **acceleratore di vendite e di accesso al mercato**. Parte dall'analisi del prodotto, costruisce strategie commerciali mirate per canale e genera risultati tangibili in farmacia.

**L'accordo di esclusiva sul portafoglio rappresentato crea focus e motivazione,** rendendo possibili:

- incremento rapido delle vendite
- gestione coerente del brand sul territorio
- scalabilità in aree meno presidiate
- velocità di accesso al mercato e copertura capillare, grazie alla rete distributiva integrata di PHOENIX Pharma Italia

*“Il nostro obiettivo è accompagnare i brand rappresentati in un percorso di crescita misurabile, mettendo a disposizione rete vendita, relazioni consolidate e capacità di flessibilità locale. In questo modo, diventiamo un'estensione operativa e strategica dell'azienda mandante, capace di valorizzare appieno il know-how commerciale maturato da PHOENIX Pharma Italia.”* **Commenta Luca Rocchetti, Representation Business Director, PHOENIX Pharma Italia**

Il Representation Business **non si limita infatti a offrire logistica e rete vendita, ma mette a disposizione un vero e proprio patrimonio di competenze commerciali,** che si traduce in:

- utilizzo delle piattaforme digitali B2B e B2C già attive, per ampliare i canali di vendita e la relazione con i clienti
- competenze consolidate in category management, che migliorano la visibilità e la rotazione a scaffale
- strumenti di data intelligence e analisi avanzate per monitorare l'andamento delle vendite e ottimizzare le strategie
- relazioni di lungo periodo con farmacie e gruppi d'acquisto, che garantiscono rapidità di accesso e penetrazione commerciale

**Grazie a questo approccio integrato, il Representation Business diventa un reale e concreto acceleratore di crescita, basato su dati, strumenti e competenze già validate sul mercato.**

Uno dei punti di forza del modello è la **rete logistica integrata capillare e nazionale di PHOENIX Pharma Italia,** che assicura puntualità e affidabilità delle consegne su tutto il territorio.

A questo asset si affianca la gestione end-to-end dei processi finanziari: fatturazione, incassi, resi e credito vengono accentrati in un unico interlocutore. Per le aziende mandanti, il Representation business significa semplificazione e contenimento dei costi amministrativi, maggiore prevedibilità e risorse liberate per attività strategiche.

**PHOENIX Pharma Italia è il primo player per servizi integrati per la salute, nel nostro Paese, fra Retail e Wholesale.** Il gruppo rappresenta: 25 centri per la distribuzione del farmaco, distribuiti in tutta Italia, per 28.000 consegne giornaliere; oltre 3.000 dipendenti, 3Mld e 198 milioni di fatturato e 5,6 milioni di clienti serviti al mese, in farmacia. La divisione Retail vede attive oltre 1.000 farmacie: con BENU Farmacia (farmacie di proprietà, gestione e franchising) e Valore Salute (farmacie indipendenti affiliate). <https://www.phoenixpharmaitalia.it/it/>

**Ufficio stampa MEC&Partners**

**paola.abruzzese@mec-partners.it\*349/2325481 – valerio.curto@mec-partners.it | + 39 327 35 75 292**