

14-15 Martie 2012

Ramada Plaza Hotel, București, România

14-15 March 2012

Ramada Plaza Hotel, Bucharest, Romania

II ROMANIA

PHARMACEUTICAL COMMERCE FORUM

Sales & Marketing Strategic Performance Management in new market conditions

- Forumul strategic anual destinat Directorilor executivi, Membrilor Comitetului de conducere și Managerilor din sectorul farmaceutic – un concept de succes: Specialiști către Specialiști
- Provocări actuale majore - cele mai bune practici, soluții testate și predicții ale pieței
- Vânzări și Marketing – cum maximizăm rentabilitatea investiției - ROI: field force vs. e-marketing
- Modificările legislative din sectorul farmaceutic – cum impactează aceste schimbări strategiile companiilor

- The annual, strategic Forum of CEOs, Board Members and Managers from the pharmaceutical sector – well-proven formula: Practitioners to Practitioners
- Today's main challenges – best practices, tested solutions and predictions for future
- Sales & Marketing Excellence – how to maximize ROI: field force vs. e-marketing
- Amendment of the Pharmaceutical Law and its implications for strategies of companies

Printre speakeri/Among speakers:

Efthimios Papataxiarchis
Managing Director, **Janssen**

Adrian Streinu-Cercel,
Secretary of State,
Ministry of Health

Lucian Crețu
Country Division Head
Intendis, **Bayer-Intendis**

Robert Popescu
CEO, **A&D Pharma**

Lavinia Oprea
General Manager, **Nycomed:**
a Takeda company

Jan Stefan Scheld
General Manager,
Boehringer-Ingelheim

Laurențiu Mihai
Executive Director, **APMGR**

Viorel Vasile
President, **ADMR**

Ioana Bianchi
Advisor to the President,
CNAS

Petru Domocoș
President, **ANMDM**

Dorel Tășcău
General Manager, **Egis**

Paweł Jurczyński
e-Marketing Specialist,
Roche Poland

Beatrice Ancuța
National Sales Director,
AstraZeneca

Bogdan Tenu
Senior Manager, Transaction
Advisory Services
Ernst & Young

Sorin Popescu
Corporate Affairs Senior
Manager, **Amgen**

Claudiu Cheleş
CEO, **PharmaSwiss**

Cătălin Vicol
General Director, **Walmark**

Cristian Vlădescu
President of the Public
Health Commission,
Ministry of Health

Ioan Nani
President of the
Administration Board and
General Director, **Antibiotice**

Sponsorzy:

WHITE & CASE

Parteneri/
/Partners:

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

STAR
STORAGE

Parteneri media/
/Media Patronage:

Romanian National News Agency
AGERPRES

WALL-STREET
Business in Your Hand

PMR

PELIFILIP **IPSEN**
Innovation for patient care

MSL
LOGISTIC

MMM CONSULTING INT'L
Your personal Management Consultant

ALIANȚA PENTRU SĂNĂȚATE
DIN ROMÂNIA

Galenus
Serviciu de Informații Medicale-Farmaceutice

sensoTV.ro

Exclusiv în cadrul Forumului nostru:

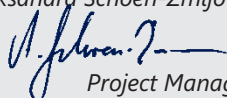
Introducere:



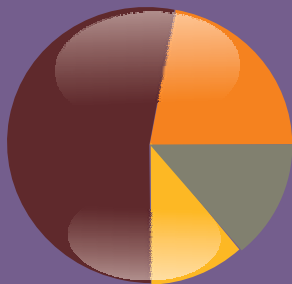
Piața farmaceutică se confruntă cu noi provocări, în această perioadă: termene lungi și întârzierea plăților, sprijin redus din partea autorităților, taxa claw-back recent adoptată, restricții cu privire la promovarea produselor medicale și concurența între companiile inovatoare și cele producătoare de medicamente generice. Căutarea unei noi structuri a companiei care să corespundă cerințelor impuse de actualele condiții de piață, noi instrumente și soluții în domeniul **Customer Intelligence, vânzări și marketing, reprezintă o necesitate în zilele noastre. O echipă de vânzări trebuie să fie pregătită nu numai cu un nivel ridicat de performanță în vânzări dar și cu instrumente de e-detailing de ultimă oră pentru a atrage atenția medicului sau farmacistului. În plus, punerea în aplicare a metodelor de captare a interesului medicului, farmacistului și pacientului, aduc în prim plan tehnici precum e-marketing și marketing direct bazat pe CRM. Întrunirea strategică a sectorului farmaceutic vă aduce posibilitatea de a asculta „rețete” ale membrilor conducerii din companii farmaceutice de top, spre „tratarea” problemelor actuale. În plus, experții în domeniu vor demonstra cum puteți transforma provocările de azi ale sectorului farmaceutic în succes pe piață.**

Vă invităm să participați la Forum!

Aleksandra Schoen-Žmijowa


Project Manager

Prima ediție a evenimentului a reunit:



Președinți, CEO's, Membrii ai comitetului de conducere	22%
Business Unit Manageri, Sales & Marketing Directors și Manageri	53%
Marketing și Sales Support Directors	14%
Product și Brand Manageri și alte poziții	11%

Reuniunea strategică a reprezentanților din întregul sector farmaceutic din România: Instituții guvernamentale, Producători, Distribuitori, Asociații în aceeași sală de conferințe, doar o dată pe an!

- **SPEAKERI: 20 de Președinți, Directori de Sales & Marketing și Experți**, vor împărtăși strategiile lor de afaceri, cunoștințele practice și vă vor oferi sfaturi
- **TEME:** După săptămâni de cercetare și numeroase discuții cu experții din industrie, am selectat cele mai importante subiecte de interes pentru afacerea dumneavoastră
- **FORMULA EVENIMENTULUI:** O agendă ce cuprinde studii de caz și mese rotunde, reprezintă o reală și unică oportunitate de însușire a unor informații și soluții testate, demonstrate și, în același timp, șansa de a stabili relații de afaceri
- **NETWORKING:** Posibilitatea de a întâlni principalii actori ai pieței farmaceutice din România în același loc, în același timp! Ne vom canaliza eforturile ca această întrunire să structureze sau să reînnoiască relațiile cu partenerii de afaceri și ... cu concurența.

Recomandări din cadrul primei ediții Romania Pharmaceutical Commerce Forum:

„Romania Pharma Commerce Forum 2011 a fost un eveniment de înaltă calitate și unul dintre cele mai importante evenimente pharma din România. Punctul forte al conferinței a fost reușita în a reuni ca speakeri reprezentanți ale celor mai importante companii farmaceutice care activează în CEE.”

Robert Popescu
CEO A & D Pharma

„Am fost bucuros să iau parte la una din foarte puținele conferințe dedicate industriei farmaceutice din România. În afară de foarte buna pregătire și organizare a evenimentului, de calitatea speakerilor și a subiectelor de discuție selectate, ceea ce m-a impresionat cel mai mult a fost nivelul ridicat de interacțiune, cu o mulțime de întrebări, dezbateri și opinii exprimate - nivel ce s-a menținut pe întregul parcurs al conferinței. Felicitări organizatorilor, pentru un eveniment de succes! „

Dr. Cristian Florea
Director de Marketing, Bayer Schering Pharma

Vă invităm să participați la Forum!

Contact în limba engleză:

Aleksandra Schoen-Žmijowa – Project Manager
tel. +48 12 350 54 24, fax +48 12 350 54 01
aleksandra.schoen@bluebusinessmedia.com

Contact în limba română:

Daniel Chirică - Sales Manager
tel. +48 12 350 54 63, fax +48 12 350 54 01
daniel.chirica@bluebusinessmedia.com

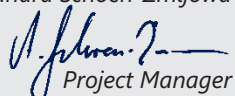
Introduction:



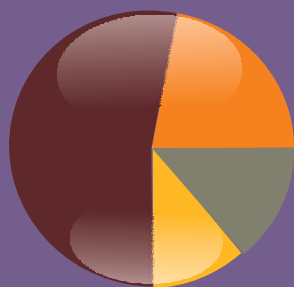
The Pharmaceutical market faces new challenges nowadays: long terms and delay of payments, reduced public support, recently adopted claw back tax, restrictions regarding the marketing of medical products and competition among innovative companies and those producing generic drugs. A continual search for a new company structure responding to the requirements imposed by the latest market conditions, new tools and solutions in the area of **Customer Intelligence, sales and marketing communication are considered to be a must these days. A sales team must not only have high performance sales skills, but also should be equipped with state-of-the-art e-detailing tools catching the attention of a doctor or a pharmacist.** In addition, the implementation of models of reaching a doctor, pharmacist and patient, which complement visits, including predominantly e-marketing, tailor-made and CRM-based direct marketing, becomes mandatory. Thus, **this strategic meeting of the pharmaceutical sector is the perfect opportunity to present recipes from the CEOs and Directors of the leading pharma companies for handling these currently pressing issues. In addition, market experts will show you how to transform today's challenges for the sector into market success.**

We are looking forward to seeing you at the Forum!

Aleksandra Schoen-Žmijowa


Project Manager

Last year's Forum gathered:



● Presidents, Management Board Members CEO's	22%
● Business Unit Managers, Sales & Marketing Directors and Managers	53%
● Marketing and Sales Support Directors	14%
● Category, Product and Brand Managers and other positions	11%

You are welcome to participate in the Forum

Contact in English:

Aleksandra Schoen-Žmijowa – Project Manager
tel. +48 12 350 54 24, fax: +48 12 350 54 01
aleksandra.schoen@bluebusinessmedia.com

Exclusively at our event:

The strategic meeting of Representatives of all pharmaceutical sector in Romania: Governmental Institutions, Producers, Distributors, Associations - in one Conference room, only once a year!

- **SPEAKERS: 20 Presidents, Sales & Marketing Directors and Experts**, will share their strategies, practical knowledge and tips only with you
- **SUBJECTS:** After weeks of research and many discussions with industry experts, we selected the most important ones
- **EVENT FORMULA:** The agenda comprising case studies and discussion panels is a unique opportunity to gain specific, proven knowledge and to establish strategic relations
- **NETWORKING:** Possibility to meet all the main players of the Romanian pharma market in one place and time! We will make all efforts so that you are able to build or renew relations with business partners... and the competition.

Recommendations from the first edition of Romania Pharmaceutical Commerce Forum:

„Romania Pharma Commerce Forum 2011 was a high quality event and one of the most important pharma events in Romania. The strong points of the conference was managing to get together quality speakers - who represent the most important pharmaceutical companies acting in CEE.”

Robert Popescu
CEO, A&D Pharma

" I was glad to take part in one of the very few pharmaceutical industry conferences in Romania. Apart from the very good preparation and organization of the event, the quality of the speakers and of the topics selected, what impressed me was the high level of interactivity, with lots of questions, debates and opinions being expressed - level that was maintained throughout the entire conference until the very end. Congratulations to the organizers, for a successful event!"

Dr. Cristian Florea
former Marketing Director, Bayer Schering Pharma

You are welcome to participate in the Forum as a Sponsor

Contact in English and in Romanian:

Daniel Chirică – Sales Manager
tel. +48 12 350 54 63, fax +48 12 350 54 01
daniel.chirica@bluebusinessmedia.com

9:30	Înregistrarea participanților și cafeaua de dimineață
10:00	Deschiderea Forumului <i>Casper Haring, Managing Director, Blue Business Media</i> Noi strategii – impactul schimbărilor asupra condiției sectorului
10:15	Perspective și amenințări pentru piața farmaceutică românească – gestionarea schimbării și a creșterii pieței în următorii ani <i>Dorel Tășcău, General Manager, Egis</i> <ul style="list-style-type: none"> Atractivitatea pieței farmaceutice românești Pacientul-beneficiar final. Rolul și impactul său în determinarea evoluției pieței
10:50	Implicații ale schimbărilor de piață pentru modelele de afaceri ale companiilor farmaceutice <i>Efthimios Papataxiarchis, Managing Director, Janssen</i>
10:25	Pauză de cafea
11:45	Masă Rotundă: Revoluția de pe piață – cum concurăm în noua realitate a pieței <i>Cristian Florea – Managing Partner, MedMen Experts</i> <i>Laurențiu Mihai, Director Executiv, APMGR</i> <i>Ioana Bianchi, Consilier personal al Președintelui CNAS</i> <i>Viorel Vasile, Președinte, ADMR</i> <i>Petru Domocoș, Președinte, ANMDM</i>
12:20	Implicații strategice datorate volatilității pieței Studiu de caz Nycomed: a Takeda company <i>Lavinia Oprea, General Manager, Nycomed: Takeda Company</i> <ul style="list-style-type: none"> Menținerea profitabilității în contextul creșterii volumelor și scăderii valorice Probleme legate de competitivitate Alocarea de resurse în contextul schimbării: studiu de caz Nycomed-Takeda
12:55	Pauză de prânz
13:55	Masă Rotundă: HTA – Provocări majore pentru piața farmaceutică din România – prognoză a economiei sănătății <i>Adrian Streinu-Cercel, Secretar de Stat, Ministerul Sănătății</i> <i>Cristian Vlădescu, Președinte al Comisiei de Sănătate, Ministerul Sănătății</i> <i>Dorel Tășcău, General Manager, Egis</i>
14:25	Principalele provocări cu care se confruntă industria farmaceutică din România în 2012 – o perspectivă juridică <i>Lucian Bondoc, Co-Executive Partner și conduce Departamentele Life Science și Corporate / grupuri de practică M & A, White & Case București</i>
15:00	Pauză de cafea
15:15	Lansarea unui produs farmaceutic – o perspectiva financiară <i>Bogdan Tenu, Senior Manager, Transaction Advisory Services, Ernst & Young</i>
15:45	Medicamentul generic în contextul suprataxării pieței farmaceutice <i>Ioan Nani, Președinte al Consiliului de Administrație și Director General, Antibiotice</i> <ul style="list-style-type: none"> Taxa claw-back poate fi un element de regularizare a consumului de medicamente Transparența în evaluarea consumului de medicamente purtătoare de taxă Sustenabilitatea taxei de către producători – criteriu necesar pentru viabilitatea proiectului
16:15	Noi tendințe în distribuția produselor de sănătate – provocări, oportunități și amenințări <i>Robert Popescu, CEO, A&D Pharma</i> <ul style="list-style-type: none"> Noi legi – noi tendințe în distribuție Așteptări ale consumatorilor – de ce informații/produse au nevoie Trade marketing- posibila sinergie între farmacie și producător Factori de succes în relația distribuitor-producător
16:45	Sfârșitul primei zile a forumului


9:00	Înregistrarea participanților și cafeaua de dimineață
	Customer Intelligence și Sales Performance Management
9:30	Mituri și realități cu privire la piața farmaceutică din România <i>Sorin Popescu, Corporate Affairs Senior Manager, Amgen</i> <ul style="list-style-type: none"> Construirea încrederii între industrie și autorități Colaborarea cu scopul de a implementa cele mai bune soluții
10:00	Ce pot învăța companiile farmaceutice de la industria FMCG – sursă de inspirație și practici testate <i>Jan Stefan Scheld, Country Head/General Manager, Boehringer Ingelheim</i> <ul style="list-style-type: none"> FMCG vs. Pharma- pricipiile de comunicare sunt foarte similare Publicitatea în industria farmaceutică Strategii eficiente de marketing
10:40	Optimizarea proceselor de alocare a resurselor: de la acoperirea generală la acțiuni selective vizând fluxurile operaționale Studiu de caz PharmaSwiss <i>Claudiu Cheleş, General Manager, PharmaSwiss</i> <ul style="list-style-type: none"> Selecția și managementul produselor din portofoliu Impactul activităților promoționale Analiza profitabilității diferitelor investiții
11:20	Pauză de cafea
11:40	Gestionarea cu succes a produselor: Practici de succes în implementarea strategiei de produs pe piața locală <i>Kurt Weber, Managing Director, Horváth & Partners Management Consulting</i>
12:00	Sunt reprezentanții medicali de vânzări de neînlocuit? Ar putea canalele alternative să aducă valoare în interacțiunea cu clienții? Studiu de caz AstraZeneca <i>Beatrice Ancuța, National Sales Director, Astra Zeneca</i> <ul style="list-style-type: none"> Rolul cheie al reprezentanților medicali în strategia centrată pe client Nevoia de mai mult decât reglaj în strategiile farma de vânzări și marketing existente Furnizarea unui nivel ridicat de valoare clienților prin canale inovative
12:40	Modern marketing & sales - antitrust matters <i>Carmen Pelî, Founding Member, PelîFilip</i>
12:55	Pauză de prânz
	e-m@rketing & online strategies pentru farma
13:55	Canale alternative de marketing – Pharma e-detailing utilizând iPad - De ce și cum am reușit Studiu de caz Bayer-Intendis <i>Lucian Crețu, Country Division Head, Bayer-Intendis</i> <ul style="list-style-type: none"> e-detailing pe iPad – un nou instrument de marketing aplicat pe piața specifică din România Ce să facem și ce să nu facem cu privire la e-detailing pe iPad? Experiența practică a ultimilor 6 luni
14:30	Inspirație din alte piețe: Mixul de marketing – strategii eficiente de integrare a e-marketing-ului și a mesajelor offline – factori de succes și de risc Studiu de caz Roche  <i>Pawel Jurczyński, e-Marketing Specialist, Roche Poland</i> <i>Adam Holubek, Marketing Specialist, Roche Diagnostic Poland</i> <ul style="list-style-type: none"> Angajamentul față de profesioniștii în domeniul și față de pacienți Programe de sprijin al pacientului – mix de tactici online și offline Cum se măsoară rezultatele campaniilor online utilizând KPI
15:10	Pauză de cafea
15:25	Noi soluții pentru sectorul farmaceutic <i>Silvius Neagu, Business Development Manager, Star Storage</i> Loialitatea clienților în noile perspective ale pieței
15:40	Factori de succes în branding-ul farmaceutic – cum să atragem și să loializăm Clienții Studiu de caz Walmark <i>Cătălin Nicol, Country General Manager, Walmark Romania</i> <ul style="list-style-type: none"> Cum să atragem consumatorii? Sunt consumatorii loiali brand-uri-lor farmaceutice?
16:20	Încheierea Forumului și înmânarea diplomelor

Programme:

14th March, Wednesday

9:30	Registration and morning coffee
10:00	Welcome speech  Casper Haring, Managing Director, Blue Business Media New strategies – impact of changes on the sector's condition
10:15	Perspectives and threats for the Romanian pharma market – managing change and growth in the next few years Dorel Tășcău, Country Director, Egis <ul style="list-style-type: none">• Attractiveness of the Romanian pharmaceutical market• Adaptive trends of the market players• The patient - final beneficiary. His role and impact in determining market evolution
10:50	Implications of market changes for business models of pharmaceutical companies Efthimios Papataxiarchis, Managing Director, Janssen
11:25	Coffee Break
11:45	Panel discussion: Revolution on the market – how to compete in new market reality Cristian Florea – Managing Partner, MedMen Experts Ioana Bianchi, Personal Advisor to the President of CNAS Petru Domocoș, President of ANMDM Laurențiu Mihai, Executive Director, APMGR Viorel Vasile, President, ADMR
12:20	Strategic implications due to market volatility Case study Nycomed: a Takeda company Lavinia Oprea, CEO, Nycomed: a Takeda company <ul style="list-style-type: none">• Maintaining profitability in the context of volume increase and value decrease• Handling competition• Allocating resources in the context of change
12:55	Lunch
13:55	Panel discussion: HTA – Big challenge for Romanian pharmaceutical market – health economic prognosis supported by evidence Adrian Streinu-Cercel, Secretary of State, Ministry of Health Cristian Vlădescu, President of the Public Health Commission, Ministry of Health Dorel Tășcău, Country Director, Egis
14:25	Main challenges faced by the pharma industry in Romania in 2012 – a legal perspective Lucian Bondoc – Co-Executive Partner and heads the Life Sciences and the Corporate / M&A Practice Groups, White & Case Bucharest
15:00	Coffee break
15:15	New pharmaceutical product launch – a finance perspective Bogdan Tenu, Senior Manager, Transaction Advisory Services, Ernst & Young
15:45	The generic medicine in the context of pharmaceutical market over-taxation Ioan Nani, President of the Administration Board and General Director, Antibiotice <ul style="list-style-type: none">• Claw-back tax as an adjustment element to medicaments use• Transparency in the evaluation of the drug use for the medicine which are subjected to the tax• The tax sustainability by the producers- criteria needed for project viability
16:15	New trends in health product distribution- challenges, opportunities and threats Robert Popescu, CEO, A&D Pharma <ul style="list-style-type: none">• New law – new trends in distribution• Expectations from customer – what information/product they need• Trade marketing – possible synergies between pharmacy-producer• Success factors in distributor-producer relation
16:45	The end of the first day of the Forum

15th March, Thursday

9:00	Registration and morning coffee
	Customer Intelligence and Sales Performance Management
9:30	Myths and realities about the Romanian pharmaceutical market Sorin Popescu, Corporate Affairs Senior Manager, Amgen <ul style="list-style-type: none">• Build trust between industry and authorities• Collaborate in order to be able to implement the best decisions
10:00	What pharmaceutical companies can learn from the FMCG industry – inspirations and best tested practices Jan Stefan Scheld, General Manager, Boehringer Ingelheim <ul style="list-style-type: none">• FMCG vs Pharma – principles of communication are very similar• Advertising in pharma – how not to be perceived as boring• Good marketing strategy – how to build it on consumer insight
10:40	Resource changes, process optimization: from extensive numbers of representative to selective portfolio in promotion and specific actions in selective chains Case study PharmaSwiss Claudiu Cheles, CEO, PharmaSwiss <ul style="list-style-type: none">• Portfolio management, number of products per representative• Activities follow up - various (with exemplification)• Profitability of various types of investments in promotion
11:20	Coffee break
11:40	Managing products successfully: Good practices in implementing product strategies for the local market Kurt Weber, Managing Director, Horváth & Partners Management Consulting
12:00	Is the MSR irreplaceable? Could alternative channels bring added value in customer interaction? Case study AstraZeneca Beatrice Ancuța, National Sales Director, Astra Zeneca <ul style="list-style-type: none">• Key role of the medical rep in customer-centric strategies• Need for more than fine-tuning existing sales and marketing pharma strategies• Delivering superior value to customers through innovative channels
12:40	Modern marketing & sales - antitrust matters Carmen Peli, Founding Member, PeliFilip
12:55	Lunch
	e-m@rketing & online strategies for pharma
13:55	Alternative marketing techniques – pharma e-detailing on iPad - why and how we did it Case study Bayer-Intendis Lucian Crețu, Country Division Head Intendis, Bayer <ul style="list-style-type: none">• e-detailing on iPad• DOs and DON'Ts regarding e-detailing on iPad• Practical experience in the last 6 months
14:30	Inspiration from other market: Marketing mix – effective strategies for integrating e-marketing and off-line messages – success and risk factors Case study Roche  Paweł Jurczyński, e-Marketing Specialist, Roche Poland Adam Hołubek, Marketing Specialist, Roche Diagnostic Poland <ul style="list-style-type: none">• Engagement with healthcare professionals and with patients• Patient's support programs - online and offline tactics mix• How to measure the effects of e-campaign using KPIs
15:10	Coffee break
15:25	New solutions for pharmaceutical sector Silviu Neagu, Business Development Manager, Star Storage Customer loyalty in new times
15:40	Success factors in pharmaceutical branding- how to build client engagement and loyalty Case study Walmark Catalin Vicol, Country General Manager, Walmark <ul style="list-style-type: none">• How to get consumers• Are the consumers loyal to the pharmaceutical brands?• How to build a brand in phama industry
16:20	The Closing of the Forum; handing out certificates

Speakers of the Forum / Speakeri



Jan Stefan Scheld – Country Head/General Manager, Boehringer Ingelheim
Cu 13 ani de experiență în industria farmaceutică, deține în prezent funcția de Country General Manager Boehringer Ingelheim în România. Anterior, a lucrat la global headquarters BI în Corporate Marketing Pipeline Products ca teamleader global pentru oncologie, diabet zaharat și al indicațiilor cardiovasculare.



Dorel Tașcău – General Manager, Egis Pharmaceuticals
Este Directorul General al EGIS Pharmaceuticals România din anul 2008. Înainte de a deține funcția actuală a condus compania Leo Pharma Romania și Bulgaria și a ocupat poziții de management în compania farmaceutică Eli Lilly Romania.



Lucian Crețu – Country Division head, Bayer-Intendis
Din 2012 este responsabil al sectorului dermatologie în România, Country Division head al Bayer-Intendis. Are o vastă experiență profesională: National Sales Manager Pharmacy Channel and Dental Detailing at GSK Consumer Healthcare, Sales Manager Pharma OTC, Regional Sales Manager and Key Account Representative-Pharmacy.



Robert Popescu – Chief Executive Officer, A&D Pharma
Din 2009 Robert este alături de A&D Pharma în funcția de CEO, după ce s-a alăturat grupului în 2008 ca Chief Operating Officer Mediplus. În 2010 a fost ales Președinte al Asociației Distribuitorilor și Retailerilor Farmaceutici din România. Robert are o vastă experiență profesională dobândită în diferite poziții manageriale pe care le-a deținut în companii din România și Canada.



Lavinia Oprea – General Manager, Nycomed: a Takeda Company
În prezent conduce Nycomed Romania, companie preluată de producatorul japonez de medicamente Takeda. Din anul 1997 și-a început cariera în industria farmaceutică, ocupând poziția de Country Manager Altana Romania.



Cristian Vlădescu – Președinte al Comisiei de Sănătate Publică, Ministerul Sănătății
Cristian Vlădescu este profesor și Directorul General al Școlii Naționale de Sănătate Publică, Management și Perfecționare în Domeniul Sanitar București. Cu peste 15 ani de experiență în sistemul sanitar, Cristian Vlădescu a fost, printre altele, Președintele Casei Naționale de Asigurări de Sănătate precum și Președintele Comisiei Prezidențiale pentru Politici de Sănătate din România



Cătălin Vicol – Country General Manager Walmark Romania
Membru al echipei Walmark Romania din anul 2003, Cătălin Vicol a ocupat funcția de Country Marketing Manager iar din anul 2008 poziția de Country General Manager Walmark Romania. Înainte de a se alătura echipei Walmark, Cătălin Vicol a fost Group Brand Manager pentru Royal Brinkers Romania. Este membru al Chartered Institute of Marketing.



Paweł Jurczyński – e-Marketing Specialist, Roche
Expert în strategii e-marketing, responsabilul Roche Polonia pentru toate „e-activitățile” companiei. Și-a început cariera în industria farmaceutică ca și co-creator în comunicare integrată, utilizând noi instrumente ale tehnologiei.



Bogdan Tenu – Senior Manager, Transaction Advisory Services, Ernst & Young
Deține o experiență extinsă și aprofundată de colaborare atât cu extensii regionale în plină creștere și dezvoltare ale unor firme multinaționale, cât și cu firme locale. Această experiență este coroborată cu o înțelegere practică a sectorului farmaceutic, a celui de producție, dar și a celui de furnizare utilități. Experiența sa în domeniul serviciilor include cunoștințe despre fuziuni și achiziții, suport al tranzacțiilor și modelare a proceselor de afaceri.



Cristian Florea – Managing Partner, MedMen Experts
In 2011 înființează compania de consultanță în marketing farmaceutic – MedMen al cărei Managing Partner este în prezent. Are o experiență de peste 15 ani pe piața farmaceutică din România, în domeniile vânzări, marketing, business development în companii precum Bayer Healthcare, Zentiva, Pfizer, GSK, Johnson&Johnson. A început cariera ca doctor în medicină generală în cadrul Spitalului de Boli Infecțioase “Colentina”.



Lucian Bondoc – Co-Executive Partner și conduce Departamentele Life Science și Corporate / grupuri de practică M & A, White & Case Bucuresti
Lucian este avocat calificat în drept românesc și are peste 10 ani de experiență. A asistat numeroase companii farmaceutice și de asistență medicală într-o gamă largă de aspecte juridice. Înainte de a deveni avocat în 2001, Lucian a lucrat, timp de un an, în calitate de consilier al Negociatorului-șef al României pentru aderarea la UE.



Carmen Peli, Membru Fondator, PeliFilip
Este un membru fondator al PeliFilip, o firmă de avocatură dinamică concentrată pe corporate și M&A, concurență, energie, comercial, proiecte și infrastructură și piețe de capital. Clasamente internaționale o plasează pe Carmen Peli în topul practicanților de drept din România. Ea are o experiență considerabilă în legislația antitrust națională și europeană, reprezentând numeroși clienți naționali și internaționali din diverse industrii.



Ioan Nani, Președinte al Consiliului de Administrație și Director General, Antibiotice

De profesie economist și expert contabil, Ioan Nani se află de 12 ani la conducerea companiei Antibiotice, principalul producător român de medicamente antiinfecțioase. Ioan Nani și-a început activitatea la Antibiotice în 1986, în cadrul căreia a mai ocupat și funcția de Director Executiv Financiar. Are o experiență de 24 de ani în economie și management, domenii în care a urmat programe de formare managerială și studii postuniversitare. Este absolvent al Facultății de Științe Economice a Universității “Alexandru Ioan Cuza” din Iași.



Laurențiu Mihai – Director Executiv, APMGR
Absolvent al Universității de Medicină și Farmacie Carol Davila din București, PhD în Sănătate Publică, Dr. Laurențiu Mihai are o experiență de peste 15 ani în funcții administrative. Între 2005 și 2009 a fost Director General al Uniunii pentru Afaceri Europene și Cooperare Internațională din cadrul Ministerului Sănătății.



Viorel Vasile – Președinte ADMR
Ocupă în prezent funcția de Președinte al Asociației Distribuitorilor de Medicamente din România. Din 1995 până în 2010 a ocupat funcția de Director General pentru A&A Medical.



Claudiu Cheleş – General Manager, PharmaSwiss Romania
Are o experiență cuprinzătoare în marketing și vânzări, atât în aria studiilor absolvite, cât și în cea a experienței profesionale: National Sales Manager – Servier Pharma Romania, Sales and Marketing Manager- Glenmark Pharmaceutical Romania.



Kurt Weber – Managing Director, Horváth & Partners Management Consulting
S-a alăturat Horvath & Partners în 2002 și din 2006 este responsabil de dezvoltarea operațiunilor în București. Înainte de a se alătura Horvath & Partners a colaborat cu: Mercer Management Consulting, Nordenia International Hong King și KPMG Consulting. Kurt este un cunoscut speaker și a participat la numeroase conferințe internaționale.



Ioana Bianchi – Consilier personal al Președintelui CNAS
Înainte de a deține această poziție, a lucrat pentru 2 companii private (profit și non-profit, ce aveau ca domeniu de activitate consultanța strategică pentru spitale, autorități regionale de sănătate și Ministerul Sănătății din Franța.



Sorin Popescu – Corporate Affairs Senior Manager, Amgen
A început să lucreze cu Merck Sharp & Dohme România, asumându-și diverse responsabilități manageriale și poziții în vânzări, marketing, PR. În 2007 a fost numit Manager pentru Afaceri Externe în cadrul MSD. Începând cu anul 2008 a avut un rol activ în cadrul consiliului de administrație al Asociației Profesionale Locale (ARPIM). Din Mai 2010 ocupa poziția de Corporate Affairs Senior Manager în cadrul Amgen, liderul mondial în domeniul biotehnologiei.



Beatrice Ancuța – National Sales Director, Astra Zeneca
A început cariera în domeniul farmaceutic ca reprezentant medical și a dobândit o experiență de peste 15 ani în poziții de Vânzări, Marketing sau Medical Affairs în companii de top din piața românească, incluzând ASTRAZENECA PHARMA, SCHERING-PLOUGH, BRISTOL MYERS SQUIBB. În prezent la AstraZeneca România, are ca responsabilități dezvoltarea strategiei de vânzări și implementarea strategiilor de vânzări și marketing.



Silviu Neagu – Business Development Manager, Star Storage
Este specialist IT cu o vastă experiență în tehnologia și managementul documentelor, deținând această funcție din iunie 2009. Este licențiat în Computer Science continuându-și studiile postuniversitare în arii precum Management de proiect, designul sistemelor informatice complexe și Integrare Europeană.



Petru Domocoș – Președinte al ANMDM
Are o experiență de peste 10 ani în domeniul farmaceutic, acumulată în companii de top din România – în diverse poziții de conducere. Dr. Petru Cornel Domocoș a fost numit Președinte al Agenției Naționale a Medicamentului și a Dispozitivelor Medicale (ANMDM) prin Ordin al Ministrului Sănătății în 30.09.2011, manifestând o disponibilitate totală pentru cooperare și comunicare spre realizarea unui parteneriat real între Agenție și celelalte părți interesate.



Adam Holubek – Senior Marketing Specialist, Roche Diagnostics Poland
Responsabil cu activități de marketing mixte pentru glucozometre Accu-Chek (atat online cât și offline). Creator și lider de proiect a unei campanii prosocial “Am o pasiune, zahărului nu mă va ridica!”.



Adrian Streinu-Cercel – Secretar de Stat, Ministerul Sanatatii
DI Adrian Streinu-Cercel este Secretar de Stat în Ministerul Sanatatii din anul 2009. De asemenea, este profesor universitar de boli infecțioase în cadrul UMF Bucuresti și presedintele senatului acestei universitati. Dr. Streinu este de asemenea presedintele Comisiei de Boli Infecțioase a MS și managerul Institutului National de Boli infecțioase “Matei Bals”.

FORMULAR DE ÎNREGISTRARE:

Hotel Ramada Plaza

București

Bulevardul Poligrafiei nr.3-5

București, 013704 ROMÂNIA

II Forumul Comercial al Industriei Farmaceutice din România

CONDIȚII DE PARTICIPARE:

- DA**, vreau să mă înregistrez la Forumul Comercial al Industriei Farmaceutice din România
 Prețul: **695 euro net înainte de 17 februarie 2012**
 Prețul: **795 euro net după 17 februarie 2012**
Pentru grupuri din cadrul aceleiași companii acordăm reduceri semnificative!
 Data Forumului: 14-15 Martie 2012
- NU** voi participa la Forumul prezentat, dar vă rog să mă informați despre următoarele evenimente planificate.

- Taxa individuală de participare la Forum este: **695 de euro (fără TVA)** pentru înregistrarea înaintea datei de 17 februarie 2012 și plata integrală integrală a sumei înainte de 02 martie 2012
795 de euro (fără TVA) pentru înregistrarea după data de 17 februarie 2012 și plata integrală integrală a sumei după 02 martie 2012
- Termenul de plată este de 14 zile de la data facturii. Suma trebuie achitată înainte de începerea Forumului. Vă rugăm să citiți termenii și condițiile de participare pe pagina noastră de înregistrare www.bbmm.pl/ro**
- Prețul include: Participarea la toate sesiunile Forumului, materiale, pauze de cafea, prânz.
- Trimiterea către Blue Business Media prin fax sau e-mail a formularului de participare completat și semnat constituie încheierea contractului între solicitant și Blue Business Media, și reprezintă acordul solicitantului cu termenii contractuali. Factura proformă este eliberată și trimisă prin poșta electronică după obținerea formularului de participare.
- Persoana care semnează formularul de participare în numele solicitantului, deține împuternicirea necesară pentru a acționa în numele și în folosul solicitantului, inclusiv pentru încheierea contractului cu Blue Business Media.
- Taxa de participare va fi depusă în contul:

Trimite astăzi formularul la numărul de fax: **+48 12 350 54 01**

1. Nume și prenume/Full name:.....
 Funcție/Position:.....
 Departament/Department:.....

2. Companie/Company:.....
 Stradă/Street:.....
 Cod Poștal/Postal Code:..... Oraș/City:.....
 Telefon/Phone:..... Fax:.....
 E-mail:.....

3. Metoda de plată:

Transfer de numerar Card de credit

4. Tipul cardului de credit: Visa Mastercard Eurocard Diners Club

Numărul cardului de credit: Data expirării:

Numele înregistrat pe cardul de credit:

Suma: Adresa:

Semnătura: Data:

5. Declarație/Statement:

Cumpărătorul declară că/The Buyer declares that:

El este contribuabil al taxei pe valoare adăugată (TVA)/
 /He is a taxpayer of value added tax (VAT)

DA/YES

NU/NO

Dacă DA, vă rugăm să furnizați detalii suplimentare/If YES, please provide further details:

Numere de înregistrare în care cumpărătorul este înregistrat ca plătitor de TVA în țările UE (dacă este cazul)/
 /Registration numbers under which the Buyer is registered for VAT in EU countries (if applicable):

1) Țara/Country Numărul de/Number.

2) Țara/Country Numărul de/Number.

6. Datele cumpărătorului necesare pentru emiterea facturii TVA/Purchaser's data – necessary for VAT

Invoice issuance:

Numele companiei/Company name:.....
 Sediul/Head office:.....
 Adresă/Address:.....
 CIF:.....

**Alior Bank S.A., Al. Jana Pawła II 18, Warsaw
 IBAN: PL-98 2490 0005 0000 4600 6257 5787
 SWIFT: ALBPPLPW**

- Solicitantul are drept de a renunța la participare conform condițiilor menționate mai jos. Renunțarea la participare trebuie făcută în scris și trimisă prin scrisoare recomandată la adresa Blue Business Media.
- În cazul renunțării înainte de 17 Februarie 2012, Solicitantul va avea obligația de a plăti taxa de servicii în valoare de 149 de euro (fara TVA)
- În cazul renunțării după data de 17 Februarie 2012, solicitantul va avea obligația plății integrale a costurilor ce rezultă din angajamentul scris dintre Solicitant și Blue Business Media.
- În cazul în care participantul nu se va prezenta la eveniment și nici nu va fi trimisă solicitarea de renunțare la participare, va avea responsabilitatea de a plăti costul integral al taxei de participare conform acordului dintre părți.
- Lipsa plății nu înseamnă renunțarea la participarea la Forum.
- Persoana indicată de solicitant poate participa la Forum în locul ei.
- Blue Business Media își rezervă dreptul de a schimba programul, locul Forumului și de a anula desfașurarea evenimentului.

Blue Business Media Sp. z o.o. cu sediul la Varșovia (10-222), strada Prądzińskiego 12/14, este înscrisă în Registrul de Antreprenori condus de Tribunal Raional pentru Orașul Capitală Varșovia, XII Departamentul de Economie al Registrului Judiciar de Stat cu numărul KRS 0000325306, NIP 7010167656, capital de întreprindere: 100000

ștampila și semnătura

REGISTRATION FORM

Ramada Plaza Hotel

Bucharest

3-5 Poligrafiei Avenue

Bucharest, 013704 Romania

II Romania Pharmaceutical Commerce Forum

CONDITIONS OF PARTICIPATION:

YES, I want to register for the Romania Pharmaceutical Commerce Forum
 The price: **Euro 695 net before 17th February 2012**
 The price: **Euro 795 net after 17th February 2012**
Group discounts available on request!
 Forum date: 14-15 March 2012

NO, I will not take part in the presented event however notify me of the next planned events

- The costs of participation of one person in the Forum amounts **Euro 695 net** when registering before 17th of February 2012 and payment of the full amount before 2nd of March 2012 **Euro 795 net** when registering after 17th of February 2012 and payment of the full amount after 2nd of March
- Payment terms are 14 days from date of invoice. Notwithstanding this, payment must be received prior to the Forum taking place. Kindly note the terms and conditions on our registration page.
- The price includes lectures, congress materials, coffee breaks, lunch.
- Sending a signed and completed application form to Blue Business Media by fax or e-mail constitutes the conclusion of a binding agreement between the Applicant and Blue Business Media and is equivalent to the Applicant's consent to all the obligations resulting from the agreement. A pro forma invoice is issued on a standard basis and sent via email after receiving the application form.
- The person signing the application form on behalf of the Applicant declares that he possess the relevant authorization to act in the name of and on behalf of the Applicant, specifically to conclude an agreement with Blue Business Media.**
- The payment shall be made on the bank account:

Please fax to **+48 12 350 54 01**

1. **Full name:**
 Position:
 Department:

2. **Company:**
 Street:
 Postal code: City:
 Phone: Fax:
 E-mail:

3. Payment method:

Cash transfer Credit card

4. **Credit card type:** Visa Mastercard Eurocard Diners Club

Credit Card Number: Expiration Date:
 Name as it appears on Credit Card:
 Amount: Address:
 Signature: Date:

5. Statement:

The Buyer declares that:

He is a taxpayer of value added tax (VAT) YES NO

If YES, please provide further details:

Tax registration numbers given to the Buyer:

1) Country..... Number 2) Country..... Number

Registration numbers under which the Buyer is registered for VAT in EU countries (if applicable):

1) Country..... Number 2) Country..... Number

6. Purchaser's data – necessary for VAT Invoice issuance:

Company name:
 Head office:
 Address:

Alior Bank S.A., Al. Jana Pawła II 18, Warsaw
IBAN: PL-98 2490 0005 0000 4600 6257 5787
SWIFT: ALBPPLPW

- The Applicant has the right to withdraw from participating on the terms and conditions indicated below. Resignation from participation should be made and sent by fax or registered e-mail.
- In the case of resignation before 17th February 2012 the Applicant is obligated to pay a service fee in the amount of Euro 149 net.
- In the case of resignation after 17th February 2012 the Applicant is obligated to pay the full participation costs, in the amount resulting from the agreement concluded between the Applicant and Blue Business Media.
- In the event of the lack of participation in the forum as well as the lack of the written resignation from participation in the Forum, the Applicant is obligated to pay the full participation costs in the amount resulting from the agreement.
- Default in payment shall not be unambiguous with resignation from the participation.
- A person indicated by the Applicant may participate in the Forum in lieu of the person submitted to participate.
- Blue Business Media reserves the right to change the program, the venue of the Forum as well as cancel the Forum.

Blue Business Media Sp. z o.o. with its head office in Poland, Warsaw (01-222) Prądzyńskiego 12/14 street, has been entered in the Register of Entrepreneurs, kept by District Court for the capital city of Warsaw, XII Economic Department on National Court Register under No. KRS 0000325306, NIP 7010167656, equity capital: PLN 100 000.

stamp and signature

Pursuant to the Data Protection Act of August 29, 1997 (Journal of Laws 1997, No. 133 item 833) Blue Business Media Sp. z o.o., with its head office in Warsaw (hereinafter referred to as BBM), hereby states that is the administrator of personal data. We hereby give consent for our personal data to be processed for the purposes of promotion and marketing activities carried out by Blue Business Media, its services and products offered on the market, as well as for the purposes of promoting Blue Business Media customers offers. Furthermore, we agree to receive, by e-mail, offers and commercial information relating to Informedia and its customers. Persons giving consent for their personal data to be processed shall be entitled to control the processing of data relating to them, and to correct it.

At the same time, we hereby state that we have got acquainted with participation conditions, and we bind and oblige ourselves to pay in full for the amounts resulting from this agreement.