

# Interviu

## Mădălina Simion



Owner & General Manager @  
Promed Solution MD

” Sunt un om simplu, conștient că pentru îndeplinirea obiectivelor propuse este nevoie de multă muncă, tenacitate și dăruire. “

Interviu realizat de **Corina VÂLCEANU**  
Fireworks PR®  
*Exclusiv pentru Revista Practica Farmaceutică*

**– Cum a venit ideea de business și cum s-a dezvoltat proiectul Promed Solution?**

Ideea de business a apărut prin anul 2013, drumul către o activitate independentă nu este deloc o călătorie de plăcere. Ea va fi presărată cu probleme care trebuie rezolvate.

Am avut oportunitatea de a prelua magazinul online [www.promed.ro](http://www.promed.ro), cel mai vechi magazin online de aparatură medicală. Din momentul preluării, am muncit foarte mult pentru dezvoltarea și promovarea firmei. Nu îmi doream să rămân doar la vânzări online, așa că am dezvoltat și un departament pentru vânzările offline, care au ajuns la același nivel cu vânzările din online.

**– Cine este omul de afaceri Mădălina Simion și ce ne poate relatea despre realizările sale profesionale?**

Sunt un om simplu, conștient că pentru îndeplinirea obiectivelor

propuse este nevoie de multă muncă, tenacitate și dăruire. Cele mai importante realizări au fost menținerea trendului ascendent al cifrei de afaceri și obținerea exclusivității a unor branduri internaționale precum B.Well Elveția (tensiometre, termometre, aparate aerosoli) și Zoncare (electrocardiografe și ecografe).

**– Ce ne puteți povesti despre membrii echipei dvs.?**

Ca în orice companie, echipa este foarte importantă, am privilegiul de a avea o echipă solidă și tânără, ce depune eforturi constante în derularea activităților și atingerea obiectivelor propuse.

Munca în echipă este calea succesului și a performanței. Mediul de lucru este cu atât mai productiv cu cât fiecare angajat își cunoaște cât mai bine atribuțiile.

**– Bazându-vă pe succesul înregistrat în anii precedenți, ne puteți spune unde vă situați în topul firmelor de aparatură medicală din România?**

În momentul actual, suntem în plină dezvoltare, investim toată energia noastră pentru a deveni un jucător de top pe acest segment. Muncim și depunem eforturi serioase pentru a deveni unul dintre cei mai importanți furnizori de aparatură și echipamente medicale din România.

**– Care sunt cei mai importanți parteneri cu care colaborează Promed Solution?**

Ca orice companie ce își dorește să crească, acordăm foarte multă atenție în alegerea partenerilor. Pe de-o parte, sunt furnizorii, care sunt extrem de importanți, deoarece ne dorim să oferim clienților produse de cea mai bună calitate. Printre cei mai importanți furnizori ai noștri enumăr: B.Well Elveția, Zoncare,





Tur-Med, Friedrich Bosch, 3A HEALTH CARE S.R.L., Schröder Health Projects, GIMA S.p.A, I-Tech Medical Division.

De cealaltă parte, sunt clienții, cu care încercăm să realizăm proiecte importante. Printre aceștia, enumerăm Spitalul Județean de Urgență „Sf. Spiridon”, Iași, Spitalul Militar „Carol Davila”, Centrele Diaverum, Clinica Medisprof, Centrul Medical Mediclab etc.

– Care sunt aspectele care vă diferențiază de celelalte firme de aparatură medicală care activează pe piața din România?

Cel mai important atu al nostru este raportul calitate/preț foarte bun al produselor comercializate de noi. Avem o gamă largă de produse ce ne permite a fi prezenți atât pe piața farma, cu produse ce se adresează utilizării la domiciliu, cât

și în mediul profesional, cu echipamente medicale destinate spitalelor și clinicilor medicale.

– Din experiența dumneavoastră, care sunt cele mai importante criterii de selecție a partenerilor de afaceri?

Din experiența noastră, cel mai important criteriu în alegerea și dezvoltarea unui parteneriat durabil pentru ambele părți este seriozitatea. Printre alte criterii, aș mai putea menționa calitatea produselor și maleabilitatea furnizorilor.

– Care sunt cele mai importante produse vândute din portofoliul Promed Solution?

Produsele cu cel mai mare impact în piață din portofoliul Promed Solution aparțin brandurilor B.Well (aparate aerosoli, termometre),

Zoncare (electrocardiografe), Tur-Med (mobilier medical)

– Ce obiective își propune Promed Solution pentru anul 2018?

Obiectivele pentru anul 2018 sunt creșterea organică și consolidarea cotei de piață, creșterea numărului de clienți, dezvoltarea portofoliului de produse și de furnizori.

