



IBSYS GROUP
PHARMA CONSULTING

BROCHURE INSTITUCIONAL

Consultoria regional para a expansão farmacêutica, o desenvolvimento de negócios e a execução comercial.

Da oportunidade regional à execução comercial real em LATAM, América Central e Caribe.

ibsysgroup.com

rgoti@ibsysgroup.com

QUEM SOMOS

Uma consultoria com experiência direta na indústria

A IBSYS Group acompanha empresas da indústria farmacêutica, saúde e negócios relacionados em processos em que a estratégia precisa encontrar a realidade do mercado.

Nosso trabalho se concentra em expansão territorial, desenvolvimento de negócios, lançamento de produtos, busca de distribuidores, go-to-market, marketing, capacitação comercial e fortalecimento de equipes comerciais.

Trabalhamos com um olhar regional, prático e especializado, junto a empresas que precisam crescer, entrar em novos territórios, lançar produtos, selecionar parceiros ou fortalecer a capacidade de suas equipes.

Nosso propósito é construir pontes comerciais e estratégicas entre empresas, produtos, mercados, distribuidores e equipes, para que as oportunidades regionais se transformem em operações reais e duradouras.

O PROBLEMA QUE RESOLVEMOS

Da intenção de crescer a uma rota que pode ser executada

Uma oportunidade pode parecer atraente em uma apresentação e se tornar complexa quando chega a hora de implementá-la. Cada mercado tem suas próprias regras, atores, prazos e formas de operar.

Por isso, nosso trabalho vai além de identificar oportunidades. Ajudamos a avaliá-las, priorizá-las, estruturá-las e executá-las com mais clareza.

Acompanhamos empresas que precisam:

- Avaliar e priorizar novos mercados antes de comprometer recursos.
- Lançar produtos ou linhas com uma narrativa comercial clara.
- Encontrar e desenvolver distribuidores com capacidade real.
- Desenhar um go-to-market que possa ser executado no mercado real.
- Conectar marketing, vendas e canal com foco em resultados.
- Fortalecer equipes e liderança comercial em contextos exigentes.

PRINCIPAIS SERVIÇOS

Seis frentes para crescer na região

01 Expansão territorial

Avaliação, priorização e desenvolvimento de novos mercados com critério comercial e operacional.

02 Lançamento de produtos e linhas

Avaliação de portfólio, priorização e preparação de lançamentos.

03 Distribuidores e parcerias

Identificação, avaliação e desenvolvimento dos parceiros comerciais adequados.

04 Go-to-market

Rotas comerciais para passar da análise à execução.

05 Marketing farmacêutico

Campanhas, posicionamento, fidelização, educação e suporte comercial.

06 Capacitação, coaching e mentoring

Desenvolvimento de equipes e líderes da indústria.

MERCADOS DE COBERTURA

Experiência e rede regional em mercados complexos

Temos foco em LATAM, América Central, Caribe, ilhas do Caribe inglês e holandês, Barbados e Bahamas. Cada mercado tem sua própria lógica comercial, regulatória, logística e competitiva.

- México
- América Central
- Caribe hispânico
- Caribe inglês
- Caribe holandês
- Barbados
- Bahamas
- América do Sul



METODOLOGIA ELAN®

Da oportunidade à execução

ELAN® é nossa metodologia proprietária. Combina conhecimento de mercado, inspiração estratégica e ação efetiva para transformar desafios em oportunidades e resultados concretos.



Essência

Exploramos o mercado e descobrimos as oportunidades-chave que serão a base de cada estratégia.



Luz

Acendemos a chama das ideias, alinhando o propósito do cliente com os insights do mercado.



Alcance

Traçamos um plano estratégico para guiar cada passo em direção aos objetivos específicos do cliente.



Núcleo

Executamos com precisão e avaliamos o impacto, garantindo resultados concretos e aprendizados para o futuro.

Matriz de oportunidade

Definimos uma matriz de oportunidade que nos permite identificar e avaliar diferentes opções de negócio, validando a capacidade de gerenciá-las com eficiência. Essa abordagem cuida dos recursos, reduz riscos e prazos, e nos permite priorizar os projetos com maior potencial.

EXPERIÊNCIA E CREDENCIAIS

Trajetória, rede regional e conhecimento prático

Ao longo de sua trajetória, a consultoria e seus sócios trabalharam com empresas, equipes e projetos vinculados a produtos farmacêuticos, genéricos, OTC, nutrição, dispositivos médicos, serviços de saúde e desenvolvimento regional. Em muitos casos a confidencialidade impede revelar nomes, mas podemos apresentar tipos de projetos e aprendizados relevantes.

Tipos de experiência:

- Abertura de mercados regionais.
- Avaliação de distribuidores.
- Lançamento de produtos farmacêuticos.
- Desenvolvimento de oportunidades no Caribe e na América Central.
- Desenho de estratégias de go-to-market.
- Programas de marketing e promoção.
- Capacitação de equipes comerciais.
- Mentoring e coaching executivo para líderes.

ROBERTO GOTI

A experiência por trás do critério

Roberto Goti acompanha a IBSYS Group como sócio estratégico visível, com mais de 30 anos de experiência na indústria farmacêutica, desenvolvimento de negócios, consultoria, liderança comercial e expansão regional.

Sua participação dá visibilidade à experiência que sustenta o trabalho. Em indústrias complexas, a confiança se constrói com histórico, critério e leitura de contexto.

É também coach executivo certificado, mentor e pioneiro da escola de Liderança Sintrópica, um olhar que propõe alcançar resultados sem desgastar a energia que os torna possíveis.



TIPOS DE EMPRESAS QUE ACOMPANHAMOS

Indústria farmacêutica, saúde e negócios relacionados

- Laboratórios farmacêuticos e empresas de genéricos.
- Empresas OTC e de medicamentos de venda livre.
- Empresas de dispositivos médicos.
- Empresas de suplementos e nutrição.
- Distribuidores e parceiros comerciais regionais.
- Organizações e serviços de saúde.
- Consultorias e aliados estratégicos.

Nossos valores

Inclusão

Acreditamos na riqueza da diversidade.

Excelência

Os mais altos padrões de qualidade e criatividade.

Compromisso com a saúde

Melhorar a qualidade de vida e o bem-estar.



IBSYS GROUP
PHARMA CONSULTING

COMO INICIAR UMA CONVERSA

Vamos conversar sobre sua próxima oportunidade regional.

Conte-nos qual mercado, produto, linha ou desafio comercial você quer desenvolver. Respondemos com uma primeira leitura para agendar uma conversa estratégica.

rgoti@ibsysgroup.com

ibsysgroup.com

MÉXICO

Real de San Ángel, Cipreses 18,
Álvaro Obregón, Cidade do México
Tel. +52 55 2300 5413

REPÚBLICA DOMINICANA

Calle Helios 121, Apt. 202B,
Bella Vista, Santo Domingo
Tel. +1 (849) 456 1165