

Brief Caso Comercial -CLINICA MEDICOS – MDS

Descripción Detallada de la Información a ser Completada.

Fecha Entregable: 03 septiembre 2025

Responsable: Carol Jimenez.

1. Descripción de la Oportunidad de negocio.

La oportunidad de esta clínica fue para SOLUCION INTEGRAL y se cerró en julio 2025 la primera fase, ya q tienen en total 5 clínicas y apenas se cerró la de la primera institución.

Esta oportunidad es altamente “relevante” en términos de contribución para los resultados de la unidad de negocio, no solo por el monto sino por ser un primer paso de oportunidades cerradas a 2 años y con SOLUCION INTEGRAL completa.

Se creo el año 2024 en mayo se postergo la fase de evaluación y en trabajo colaborativo con Lider de Medical (Mario Lopez) se logro retomar en febrero de 2025; basado en las necesidades de la institución y en trabajo colaborativo de todas las áreas (Clinical, ventas, Mkt) se logra tener feliz término a primera institución del grupo y con compromiso de seguir a las otras paulatinamente, la siguiente institución es también de Monteria, los principales stakeholders involucrados gerente general de la IPS, Financiero, Directora de programa de accesos vasculares.

Gestión de las Oportunid:

1. **S. Stage = Etapa:** la primera institución esta Cerrada, continuamos con Demostrar para la clínica Valledupar que con certeza será muy corta dada ya la experiencia positiva en la primera institución.

2. N. Next Steps = Próximos Pasos.

- Hacer seguimiento a resultados de la primera IPS.
- Apalancandonos en esta buena experiencia presentar a clínica Valledupar (compromiso además ya pactado con el gerente)
- Continuar con el trabajo en equipo de Medical (Mario) seguimiento y presentación de resultados, Clinica (Monica-Leidy) garantizando la buena experiencia, Comercial (Carol-Lyz) garantizar buen flujo de compra Cartera-cupo-precios, Mkt (Jessica) teniendo en cuenta las necesidades de producto y de equipos.

- Se espera inicio de nueva oportunidad en enero de 2026
- Manteniendo la comunicación con los mismos Stakeholders.

3.A. Amount = Valor \$.

- Primera OC fue por valor de \$23.000.000 para mes y se espera recurrencia de aprox \$32.000.000 mes.
- Para la siguiente institución es mas pequeña se espera promedio de \$20.000.000 mes.

4.C. Closed = Fecha de Cierre.

- Primera institución: cerro julio 2025
- Se espera cierre 2 institución enero 2026.

5.K. Key Stakeholders = Principales personas interesadas.

- Antonio Figueredo – vicepresidente corporativo
- Carol Morales- directora de compras grupo AM Medical
- Elizabeth Portilla- Dirección Medica
- Tahelys Rivero- Coordinación de enfermería