



שלחו להדפסה

גודל פונט

אחד העם

השוק

אקסלנז חתמה על שני הסכמי הפצה בארה"ב - המניה זינקה ב-29.6%

סטיבן איתן, מנכ"ל אקסלנז: "אנו מצפים להזמנות גדולות והולכות כבר ברבעונים הקרובים ומכירות משמעותיות בשנת 2011"

עומר ענבר

16:37, 20.06.10

חברת **אקסלנז ביוסינס**, המפתחת ומוכרת מערכות לאבחון ומעקב אחר מחלות בדרכי העיכול ובכבד הודיעה היום (א') כי חתמה על הסכמים עם מפיצי של ציוד רפואי בארה"ב להפצת מוצריה בתחום אבחון חיידק ה-H. Pylori.

החתימה עם שני המפיצים מהווה השלמה של מערך ההפצה ארצי (National) בארה"ב. אחד המפיצים החדשים כבר הזמין 5 מכשירי BreathID ו-1,000 ערכות בדיקה לאבחון הימצאו של חיידק ה-H. Pylori.

סטיבן איתן, מנכ"ל אקסלנז, אמר היום כי "אנו גאים על השלמת ההקמה של מערך המכירות שלנו בכל ארה"ב, מערך מכירות זה יקדם את מוצר החברה לאבחון H. Pylori, בשוק עם פוטנציאל של חצי מיליארד דולר. לאור מהלך אסטרטגי זה אנחנו מצפים להזמנות גדולות והולכות כבר ברבעונים הקרובים ומכירות משמעותיות בשנת 2011".

מה דעתך על מניית אקסלנז:

קנייה חזקה קנייה חזקה המתן מכירה חזקה מכירה חזקה

מה חושבים הגולשים?



לדף מניית אקסלנז

עוד הוסיף איתן כי "חשוב להדגיש את גודל ההישג ומשמעותו לחברה, אחד המפיצים הוא המפיץ הגדול ביותר של מוצרים רפואיים בצפון אמריקה בעוד שהמפיץ השני הוא אחת החברות הוותיקות, המוכרות ובעלת ניסיון רב בתחום. עצם ההתקשרות עם ענקיות הפצה, אשר שתינה חברות Fortune 500, מהווה הבעת אמון חד משמעית באקסלנז ומוצריה משרתי חברות מקצועיות בלתי תלויות".

מערך ההפצה של אקסלנז בארה"ב כולל צוות פנימי של מנהלי מכירות, 60 אנשי מכירות עצמאיים ומערך הפצה של כ-1,000 אנשי מכירות של המפיצים עצמם. עוצמתו של מערך ההפצה נובע מהפריסה הרחבה, מהניסיון וההיכרות עם השוק והגורמים הרלוונטיים וכן מצוות מכירות גדול, מקצועי ומיומן – דבר זה מביא חשיפה מקסימלית של מוצרי אקסלנז כלפי הלקוחות הסופיים. החברה מצפה לתחילת מכירות כבר ברבעון הקרוב ומכירות משמעותיות כבר ב-2011 לאחר השלמת הכשרת אנשי המכירות של המפיצים.

רוצים לדעת איזו מניה עדיפה? כנסו [למנוע השוואת המניות](#) של כלכליסט