

Informacje dotyczące kontaktów podejmowanych przez klientów zewnętrznych wobec RCKiK w Słupsku za okres od 01.07.2016
do 31.12.2016

Lp.	Data kontaktu	Nazwa klienta zewnętrznego	Forma działalności klienta zewnętrznego[1]	Imię, nazwisko i funkcja osoby występującego w imieniu klienta zew.	Sposób podejmowania kontaktu (np. telefonicznie, wizyta osobista)	Określenie sprawy, której dotyczył kontakt[2]	Określenie wpływu (rezultatu), jaki wywarł kontakt[3]
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.	07.07.2016	Hydrex Diagnostics	Sp. z o.o.	Pięciński Szymon Regionalny Kierownik Sprzedaży	osobiście	Przegląd ofert, postępowanie przetargowe nr 18/2016	Weryfikacja dokumentacji postępowania przetargowego
2.	07.07.2016	Terumo BCT	Sp. z o.o.	Kamil Kijanka Przedstawiciel	osobisty	Omówienie warunków nowej umowy	Zaplanowanie instalacji nowego urządzenia oraz jego walidacji
3.	14.07.2016	Ecofinance	Sp. z o.o.	Krzysztof Raczkowski Dyrektor Regionalny	osobisty	Przedstawienie oferty firmy	Zapoznanie z ofertą firmy
4.	26.07.2016	Fresenius Kabi	Sp. z o.o.	Anna Czekala kierownik ds. kluczowych klientów, Artur Wawryniewicz przedstawiciel handlowy	osobisty	Zgłoszenie złych parametrów pracy na compomatach	Ustawienie nowych parametrów
5.	30.08.2016	Abbott	Sp. z o.o.	Tomasz Grzywacz Serwisant	osobisty	Przekazanie dokumentacji walidacji urządzenia	
6.	02.08.2017	Vision Group	Sp. z o.o.	Zbigniew Sroczyński Prezes Zarządu	osobisty	Podpisanie cesji wierzytelności	
7.	22.08.2016	Fresenius Kabi	Sp. z o.o.	Paweł Makara Serwisant	osobisty	Zabranie urządzenia AMICUS	
8.	02.09.2016	Fresenius Kabi	Sp. z o.o.	Artur Wawryniewicz Specjalista ds. Technologii Infuzyjnej i Transuzyjnej	osobisty	Zmiana parametrów urządzenia	Weryfikacja parametrów

9.	06.09.2016	Abbott	Sp. z o.o.	Paweł Naus Abbott Ambassador, Bartosz Maciejewski Transfusion Sales Executive, Norbert Gill Radca Prawny	osobisty	Ustalenia dot. uruchomienia urządzenia Architect i2000SR	Zamiana urządzeń
10.	15.09.2016	Abbott	Sp. z o.o.	Bartosz Maciejewski Transfusion Sales Executive, Norbert Gill Radca Prawny	osobisty	Omówienie warunków nowej umowy	Ustalenie warunków umowy
11.	20.09.2016	Hydrex Diagnostics	Sp. z o.o.	Szymon Pięciński Regionalny Kierownik Sprzedaży	osobisty	Prezentacja oferty firmy	Zapoznanie z ofertą firmy
12.	05.10.2016	NovoHemo	Sp. z o.o.	Kamil Nyczka Dyrektor Sprzedaży	osobisty	Prezentacja zgrzewarki	brak
13.	13.10.2016	Terumo BCT	Sp. z o.o.	Kamil Kijanka Przedstawiciel	osobisty	Zmiana parametrów urządzenia	Zmienione parametry urządzenia
14.	3.11.2016	Roche	Sp. z o.o.	Paula Benert-Wawrzko Przedstawiciel Handlowy, Mariusz Dadak Kierownik ds.. Marketingu	osobisty	Omówienie warunków współpracy	Ustalenie warunków współpracy
15.	18.11.2016	Aqua Lab	Sp. z o.o.	Zuzanna Kostecka Przedstawiciel	osobisty	Prezentacja oferty firmy	Zapoznanie z ofertą firmy
16.	30.11.2016	BD Diagnostics- Preanalytical Systems	Sp. z o.o.	Dagmara Wąsowska Sales Specjalist BD PAS	osobisty	Szkolenie pracowników	Przeszkolenie pracowników

[1] w przypadku stowarzyszeń, fundacji lub innych organizacji należy podać źródło finansowania ich działalności

[2] w szczególności w zakresie produktów leczniczych lub wyrobów medycznych

[3] w szczególności w zakresie zakupów produktów leczniczych lub wyrobów medycznych