

za okres od 01 stycznia 2019r. do 30 czerwca 2019r.

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.	09.01.2019	TK Biotech	Sp. z o. o.	Natalia Achtabowska-Przedstawiciel Naukowy	wizyta osobista	Prezentacja portfolio firmy.	Spotkanie informacyjne
2.	16.01.2019	Hydrex	Sp. z o.o. Sp. K	Szymon Pieciński- Regionalny Kierownik Sprzedaży	wizyta osobista	Prezentowanie oferty dotyczącej odczynników monoklonalnych.	Spotkanie informacyjne
3.	21.02.2019	Sarsiedt AG&Co	Sp. z o.o.	Rafał Borowski-Menadżer Działu Aparatury	Wizyta osobista	Prezentacja oferty, rozmowa o potrzebach.	Spotkanie informacyjne
4.	24.04.2019	KAMSOFT	S.A.	Marcin Wójcicki-Samodzielny Realizator ds. Handlu	Wizyta osobista	Oferta handlowa.	Spotkanie informacyjne
5.	25.04.2019	BIOCHEMIK	Sp. z o.o.	Edyta Szczepaniak- Kierownik Działu Marketingu	Wizyta osobista	Oferta handlowa.	Spotkanie informacyjne
6.	09.05.2019	M2M Team	Sp. z o.o.	Maciej Miękina -Dyrektor Handlowy Cezary Rylik –Dyrektor Handlowy	Wizyta osobista	Monitoring transportu krwi pełnej i osocza	Spotkanie informacyjne

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

DYREKTOR
 Regionalnego Centrum Krwiodawstwa i Krwiolecznictwa
 w Bydgoszczy

mgr Paweł Wojtylak

Informacje dotyczące kontaktów podejmowanych przez klientów zewnętrznych wobec RCKiK w Bydgoszczy

za okres od 01 stycznia 2019r. do 30 czerwca 2019r.

Lp.	Data kontaktu	Nazwa klienta zewnętrznego	Forma działalności klienta zewnętrznego ⁴	Imię, nazwisko i funkcja osoby występującego w imieniu klienta zew.	Sposób podejmowania kontaktu (np. telefonicznie, wizyta osobista)	Określenie sprawy, której dotyczył kontakt ⁵	Określenie wpływu (rezultatu), jaki wywarł kontakt ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8
7.	20.05.2019	BIO-RAD	Sp. z o.o.	Aleksandra Szczap – Dyrektor Sprzedaży Piotr Rataj – Specjalista ds. Sprzedaży Adrian Szczepański – Specjalista ds. Produkcji i Aplikacji	Wizyta osobista	Prezentacja oferty firmy w zakresie prezentacji	Spotkanie informacyjne
8.	31.05.2019	M2M Team	Sp. z o.o.	Maciej Miękina – opiekun handlowy	Wizyta osobista	Przedłużenie umowy serwisowej	Spotkanie informacyjne
9.	19.06.2019	ROCHE DIAGNOSTICS POLSKA	Sp. z o.o.	Mariusz Dadak Tomasz Gronowski Przemysław Piątek	Wizyta osobista	Prezentacja oferty firmy.	Spotkanie informacyjne
10.	26.06.2019	TK Biotech	Sp. z o.o.	Łukasz Kamiński – Menager Sprzedaży Marta Bogdańska – Przedstawiciel Naukowy	Wizyta osobista	Prezentacja oferty firmy.	Spotkanie informacyjne

⁴ w przypadku stowarzyszeń, fundacji lub innych organizacji należy podać źródło finansowania ich działalności

⁵ w szczególności w zakresie produktów leczniczych lub wyrobów medycznych

⁶ w szczególności w zakresie zakupów produktów leczniczych lub wyrobów medycznych