cantabria labs
STANGEST

celebra 30 años a la vanguardia del complemento nutricional veterinario

Joan, director nacional de ventas de Cantabria Labs Stangest, revela las claves del éxito de la compañía en su 30 aniversario: **innovación constante, un equipo dinámico y el compromiso con la salud animal.**

La empresa, referente en suplementos alimenticios para mascotas, apuesta por el desarrollo de productos eficientes y avalados científicamente, adaptándose a las crecientes exigencias del mercado veterinario.

Sobre la empresa

Para quien no os conozca, ¿Qué es Cantabria Labs Stangest?

Cantabria Labs Stangest es una empresa veterinaria especializada en el diseño y el desarrollo de productos novedosos con fórmulas eficientes orientados a mejorar la salud de nuestras mascotas.

Justo este año, Stangest, área veterinaria de Cantabria Labs cumple 30 años.

En 2018 entramos en la industria farmacéutica de la mano de Cantabria labs, laboratorio líder en prescripción dermatológica en España y uno de los grandes referentes del sector farmacéutico.

¿Qué tipo de productos puede encontrar el veterinario en vuestro Vademécum?

Nuestro vademécum está enfocado principal y prioritariamente en el complemento nutricional. Somos referentes y hemos sido pioneros en diversos nichos de negocio de diferentes áreas de salud.

¿Qué es lo que hay en el ADN de Cantabria Labs Stangest que lo hace diferente? ¿Qué le diferencia del resto de competidores?

Me atrevo a decir que nuestro ADN tiene un marcado aspecto diferencial generado por el potente motor de la curiosidad en explorar nuevas fórmulas que aporten un plus de beneficio para el perro y el gato. En ir un paso más allá en el desarrollo de productos novedosos que se adecuen a las necesidades de nuestros clientes prescriptores de los centros veterinarios en beneficio de la salud de las mascotas.

Debe ser difícil abrirse hueco en un mercado tan competitivo como el de los animales de compañía. ¿Cuáles son los pilares – tanto a nivel nacional como internacional- en los que os sustentáis para llegar al éxito?

Uno de nuestros pilares fundamentales es disponer de un equipo potente, dinámico que combina la ilusión y potencia de los más jóvenes con el conocimiento y experiencia de los veteranos para atender eficiente y adecuadamente el núcleo de nuestro negocio, que no es otro que nuestros clientes y sus necesidades, además de los retos que cada día se presentan y que hacen de esta profesión algo mágico.

Otro de nuestros grandes pilares es el del desarrollo de productos. Contamos con un equipo altamente cualificado centrado en el desarrollo e investigación que vela por la calidad de los productos que ponemos a disposición de nuestros clientes veterinarios.

El mercado es cada vez más exigente, lo cual es muy importante. Nuestra obligación como fabricante es escuchar lo que dicen nuestros clientes y lo que nos trasladan los tutores para mejorar siempre que sea posible. Personalmente, soy un ferviente defensor de que siempre que podamos mejorar lo hagamos. Cuando te dedicas a la salud, tu reto y obligación debe ser estar a la altura. Nuestro mejor marketing es y debe ser la calidad y eficiencia de los productos; si además somos capaces de hacer un packaging atractivo mucho mejor, pero nunca al revés.

Cantabria Labs Stangest celebra su 30 aniversario este 2024, ¿cómo valoras esta experiencia en el sector de los animales de compañía?

Mi trayectoria es muy similar en cuanto a años en el sector. Un secreto: también me inicié hace 30 años, por lo que he sido espectador de la gran evolución que ha experimentado el sector y el segmento del complemento nutricional.

Hace 30 años, muchos clientes te decían, "bueno habrá que probarlo, daño no le hará..."Con los años, y después de mucha esfuerzo y perseverancia, los suplementos alimenticios se han hecho un espacio en la salud. Me atrevería a decir que actualmente es difícil dar con centros veterinarios que sean reacios a utilizar complementos nutricionales, más bien todo lo contrario. Entre todos hemos sido capaces de darle la vuelta. Creo que es de destacar y lo más importante es que aportamos nuestro granito de arena en pro de una mejor salud.

Sobre Joan

¿Cuál es el principal reto que has tenido que enfrentar desde que entraste a la compañía?

Subirme a un tren veloz que ya estaba en marcha. Adaptarme a la cultura de mi empresa. Trabajar desde la asertividad siendo prudente en mis aportaciones y defendiendo aquello que considero que puede aportar un valor añadido a esta formidable empresa.

¿Cuál ha sido su trayectoria profesional para llegar a su actual posición de director nacional de ventas de Cantabria Labs Stangest para el mercado español?

Empecé de muy joven en este sector. Desde niño, de una u otra manera tenía muy claro que quería estar vinculado a la salud de los animales y desde mis inicios trabajé en el mismo segmento de productos que Cantabria Labs Stangest está focalizado. Soy muy afortunado.

Si a esto le sumas que, además, visitas el mismo canal veterinario y en gran parte a los mismos clientes, puedes tener la posibilidad de ser interesante para otras empresas que antes podían ser tus competidores. En mi caso pasó un tren precioso y me subí en plena marcha. El viaje está siendo maravilloso.

¿Qué experiencia tiene en la gestión y dirección de equipos de venta?

Empecé muy joven, con 20 años y en otro sector, ya me inicié llevando equipos de ventas. En aquel momento no era consciente que más adelante sería una constante. Soy un privilegiado, tener a mi lado profesionales potentes, de los que aprendes y compartes, no tiene precio. Si trabajas en un proyecto rodéate siempre de un equipo robusto en el que la ilusión, la curiosidad y la buena actitud sean las características principales.

Actividad comercial

¿De cuantas personas está formado el equipo comercial de Stangest?

El equipo lo formamos 10 personas

¿Cómo se consigue mantener la motivación en un equipo de ventas?

Buena pregunta... creo que, si te ven a ti a tope, motivado, ilusionado y compartiendo con ellos día a día, lo otro viene solo. En mi caso soy un convencido defensor de que las personas que dirigimos equipos de ventas debemos de estar gran parte del tiempo a pie de calle, con los clientes y acompañando a los equipos. Creo que es la mejor forma de motivar a tu equipo: mi superior conoce el mercado, a los clientes, mi día a día, sabe de lo que habla porque pisa en el mismo terreno que yo... Trabajar de este modo es muy potente. Además, te aporta conocimiento, ya que escuchas y enseguida identificas si aquello en lo que estás pensando proponer o te gustaría implementar tiene sentido o no.

El equipo siempre es mejor que te respete por tu ejemplo y conocimiento, no por tu posición.

¿Qué expectativas comerciales tienen para este año?

El crecimiento previsto lo cumpliremos y los nuevos lanzamientos están cumpliendo con nuestras expectativas.

También estamos trabajando para incrementar el equipo con la incorporación de nuevos delegados comerciales.

¿Cuál es el tipo de producto que suelen vender más?

Productos pertenecientes a la gama de suplementos nutricionales, nuestra especialidad.

¿Cómo colabora con otros departamentos, como los de marketing o desarrollo de productos, para garantizar la alineación con los objetivos de la empresa?

Nuestro equipo es un bloque. Para nosotros en esta área solo hay un equipo, el comercial: ventas y marketing van siempre juntos de la mano.

Desde hace un tiempo estáis haciendo mucho hincapié en las formaciones presenciales en clínicas y hospitales veterinarios. ¿Cuáles crees que son sus beneficios?

Como es sabido, la transformación experimentada en los últimos años por parte de los centros veterinarios ha sido muy importante; clínicas que en pocos años han pasado de tener un equipo de 6 profesionales a 12, foco en especialidades, adquisición de centros por parte de grupos... Todo esto significa que la labor del delegado es un poco más compleja que antes. En muchos casos ya no es eficaz presentar una novedad o recordar un producto a un solo veterinario o ATV. Para ser eficientes y multiplicar la divulgación procuramos realizar presentaciones colectivas. Nosotros lo impulsamos y son muchos los centros que lo aceptan o nos lo piden. Nuestra obligación es adaptarnos siempre a las necesidades de nuestros clientes, nunca al revés.

¿Cómo ve Cantabria Labs Stangest en los próximos 5 años?

Los próximos 5 años serán muy importantes y vendrán llenos de oportunidades, trabajaremos para saberlas aprovechar.

Lanzamientos y novedades

En Cantabria Labs Stangest, el desarrollo de productos tiene un papel fundamental, ¿qué nos puede contar sobre los nuevos lanzamientos de este año?

El portfolio seguirá creciendo. Para el 2025 tendremos novedades importantes, dejémoslo como sorpresa...

Recientemente Cantabria Labs Stangest ha lanzado al mercado Vet to Vet, un podcast entre veterinarios. ¿Cómo ha surgido la idea y cuál es el propósito de este?

El proyecto lo empezaron a gestar los compañeros de Marketing hace un par de años y lo hemos lanzado hace unos pocos meses. En "Vet to Vet" hablamos con veterinarios que, gracias a su vasto cono-

VETtoVET

UN PODCAST ENTRE VETERINARIOS

No te pierdas los episodios en Spotify:

- **Cannabis en dolor en medicina veterinaria** con Miguel Ángel Cabezas
- **Prevención de la osteoartrosis** con Juan Pablo Zaera
- **Medicina felina** con Marisa Palmero
- Y mucho más..

ESCÚCHALO AQUÍ

cimiento, aportan contenidos de alto valor, pero también queremos ser un vehículo de comunicación para profesionales que quizá no son tan conocidos pero tienen cosas atractivas e interesantes para compartir.

Sector veterinario

¿Hacia dónde tiende el sector? ¿Cuáles cree que serán las próximas tendencias en lo que se refiere a productos para la salud de perros y gatos?

Sin lugar a duda, el complemento nutricional hace ya muchos años que llegó para quedarse, y así lo ha hecho. Los productos que seducen a nuestros clientes, sí o sí, han de ser eficientes y avalados científicamente. Ya no sirve aquello de "daño no le hará...". Y en eso estamos, el listón y exigencia cada vez es y será más alto: aquí es donde nos sentimos cómodos. Somos muy exigentes con nosotros mismos porque queremos aportar buenas y eficaces herramientas.

¿Cómo ve el sector veterinario español en líneas generales?

En líneas generales lo veo bien. Si nos fijamos en el detalle de lo que ha sucedido en los últimos 7 años creo que nos encontraremos un poco de todo: muchas alegrías, pero también frustraciones. A menudo se hacen proyecciones muy contundentes a 5 o 10 años vista acerca de los reagrupamientos de centros veterinarios. Ya veremos. Todo va muy rápido pero quizá no corramos tanto, nadie lo sabe. Partido a partido...

¿Cómo seguirá trabajando Cantabria Labs Stangest para seguir dando apoyo al sector veterinario?

Escuchando e identificando las necesidades de nuestros clientes. Procuramos estar siempre por, para y con el veterinario y su equipo.