

Mais de 10 novos laboratórios adotam Veeva CRM na América Latina em 2021

Laboratórios nacionais e multinacionais com forças de vendas variando entre 3 e 2.500 usuários comprovam que Veeva é para qualquer tamanho de laboratório

São Paulo, Brasil – Outubro, 2021 – Com a crescente demanda por soluções multicanais integradas e funcionais, a Indústria farmacêutica na América Latina vem adotando o Veeva CRM como sua plataforma de gerenciamento estratégico na relação com os profissionais da saúde. A diversidade no perfil destes laboratórios é uma comprovação de que as soluções da Veeva Systems (NYSE: VEEV) é a escolha certa para qualquer modelo e tamanho de operação graças à sua flexibilidade.

Com mais de 1.500 representantes a Libbs é um dos principais laboratórios brasileiros, e com a adoção de praticamente toda a suíte comercial da Veeva – inclusive sendo o primeiro laboratório de capital latino-americano a adotar o módulo de gerenciamento de eventos – reforça sua forma séria e inovadora de atuar no mercado.



As soluções anteriores sempre foram muito apartadas e nunca conseguimos juntar estas peças. Estamos muito confiantes de que agora estamos no caminho certo para conseguir o sucesso. Isso é o que esperamos ter com a Veeva.



Wilson Junior, Diretor de Unidade de Negócios B2C na Libbs.

Já a HempMeds, empresa que está iniciando operações no mercado farmacêutico, com visão estratégica de longo prazo, também entende a necessidade de tratar as iniciativas de interações multicanais com seriedade e integração, por esta razão adotou um amplo conjunto de produtos da Veeva.



A Veeva tem provado no mercado que suas soluções de fato funcionam. Nossa estrutura é bastante enxuta, por isso não podemos desviar nosso foco para resolver problemas de TI, por isso resolvemos não arriscar e adotamos Veeva.



Matheus Patelli, Diretor Geral da HempMeds.

A determinação da Veeva em executar projetos com excelência para o sucesso do cliente é algo que foi reconhecido também pela **Medix**, um importante laboratório nacional mexicano com mais de 230 usuários.

A forma como a Veeva fez questão de entender os detalhes de nossa operação comercial e trabalhou em conjunto para identificar os melhores módulos e configurações nos deixou confiantes de que teremos uma relação duradoura

Grisel Salasar, Gerente de CRM e Marketing Digital da Medix.

A **Adium (Tecnofarma)**, laboratório latino-americano com operação em 25 países da América Latina e Caribe, também entendeu que ter um sistema robusto capaz de fornecer um melhor serviço para a comunidade médica e produtividade dos representantes é um dos muitos fatores de sucesso que uma companhia precisa ter. Por isso adotou praticamente toda a suíte comercial da Veeva para seus mais de 2.300 representantes.

*Adotar um único sistema que permita uma visão 360º dos nossos clientes em países com características tão distintas não é uma tarefa fácil, por isso contamos com a **expertise** e flexibilidade que a Veeva oferece*

Fernanda Fujii Barreto, Gerente de Excelência Comercial LatAm da Tecnofarma.

Além da penetração em laboratórios nacionais, a Veeva também destaca que a afiliada brasileira da multinacional Danone tomou a importante decisão de migrar para o Veeva CRM.

Tomamos esta decisão pois precisamos de uma solução definitiva que realmente funcione, de forma integrada e que possa nos ajudar a alavancar a performance. Não dá mais para arriscar

Aline Lopes, HCP Engagement Excellence Sr. Manager da Danone.

Entenda mais como a Veeva pode ajudar a sua empresa a ser ainda mais competitiva com as diversas ferramentas da nuvem comercial em nosso site.

Informações Adicionais

Para mais informações sobre Veeva Multichannel CRM, visite: veeva.com/multichannel-crm

Conecte com a Veeva on LinkedIn: [linkedin.com/company/veeva-systems](https://www.linkedin.com/company/veeva-systems)

Siga @veeva_latam no Instagram

Sobre a Veeva Systems

A Veeva é líder global em software na nuvem para a indústria de ciências da saúde. Comprometida com a inovação, excelência de produto e sucesso de nossos clientes, a Veeva atende a mais de 1.100 clientes, desde as maiores empresas farmacêuticas do mundo até empresas de biotecnologia emergentes. Como uma empresa de benefício público, a Veeva está empenhada em equilibrar os interesses de todos os stakeholders, incluindo clientes, funcionários, acionistas e as indústrias que atende. Para obter mais informações, visite veeva.com.

Declarações Prospectivas

Este comunicado contém declarações prospectivas, incluindo a demanda do mercado e aceitação dos produtos e serviços da Veeva, os resultados do uso de produtos e serviços da Veeva, e as condições gerais de negócios (incluindo o impacto contínuo do COVID-19), particularmente na indústria de life sciences. Quaisquer declarações prospectivas contidas neste comunicado à imprensa são baseadas nas declarações e desempenho histórico da Veeva e seus planos, estimativas e expectativas atuais, e não são uma representação de que tais planos, estimativas ou expectativas serão alcançadas. Estas declarações prospectivas representam as expectativas da Veeva na data desta publicação. Os eventos subsequentes podem fazer com que essas expectativas mudem, e a Veeva se isenta de qualquer obrigação de atualizar as declarações prospectivas no futuro. Estas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos isso pode fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes. Riscos e incertezas adicionais que podem afetar os resultados financeiros da Veeva são incluídos nas legendas, "Fatores de risco" e "Discussão da administração e análise da condição financeira e resultados de Operações", no arquivamento da empresa no Formulário 10-K para o período encerrado em 31 de janeiro de 2021. Este está disponível no site da empresa em veeva.com na seção Investors e no site da SEC em sec.gov. Mais informações sobre os riscos potenciais que podem afetar os resultados reais serão incluídos em outros arquivamentos que a Veeva faz com a SEC de tempos em tempos.