

[보도자료]

## 비바시스템즈코리아, 미쓰비시다나베파마코리아에 ‘비바 오픈데이터’ 솔루션 국내 첫 제공

- 보건의료전문가와 의료기관 프로필을 제공하는 레퍼런스 데이터 솔루션 ‘비바 오픈데이터’ 국내 출시
- 비바 멀티채널 CRM과 연동 통해 제약사 영업 및 마케팅 생산성 향상 지원
- 미쓰비시다나베파마코리아, ‘비바 오픈데이터’ 첫 도입으로 영업활동 및 관리 효율성 증가 기대

[2022년 4월 28일] 생명과학 맞춤형 클라우드 소프트웨어 제공 기업 비바시스템즈코리아 (심현중 아시아 R&D 및 Quality 사업총괄/지사장, 이하 비바)는 미쓰비시다나베파마코리아 (대표이사 류태환)에 보건의료전문가 레퍼런스 데이터 솔루션인 ‘[비바 오픈데이터\(Veeva OpenData\)](#)’ 및 고객 관리 솔루션인 ‘[비바 멀티채널 CRM\(Veeva Multichannel CRM\(Customer Relationship Management\)\)](#)’을 제공한다고 28일 밝혔다.

비바 오픈데이터는 전 세계적으로 약 1,600만 명의 글로벌 보건의료전문가와 의료기관의 검증된 프로필을 제공하는 비바시스템즈의 레퍼런스 데이터 솔루션으로 지난 28일 국내 출시했다. 이번에 출시한 비바 오픈데이터는 보건의료전문가의 최신 정보를 주도적이고 지속적으로 업데이트하는 데이터 솔루션이다.

특히, [비바 오픈데이터](#)는 기존 제약사에 제공해 오던 비바 멀티채널 CRM과의 유연한 연동을 통해 담당자가 신속하게 고객 데이터 변화를 확인하고 최신 데이터를 통해 적극적인 영업·학술·마케팅 활동을 전개할 수 있게 했으며, 고객과의 활발한 상호작용(engagement)을 가능하게 했다. 비바 멀티채널 CRM은 효율적인 고객 관계 관리를 위한 솔루션으로 영업 담당자의 활동에서 수집된 데이터를 바탕으로 영업·학술·마케팅의 성과를 측정하고 지속적인 개선이 이뤄질 수 있도록 지원하고 있다.

비바가 제공하는 두가지 솔루션을 통합 사용할 경우 영업 담당자는 더 빠르고, 더 적은 수의 클릭으로 데이터를 활용해 마케팅의 효율성을 높일 수 있다. 데이터에 변동 발생 시 평균 6시간<sup>1</sup> 이내에 이를 처리하고, 89%<sup>2</sup>는 영업일 1일 이내에 신속하게 반영해 데이터를 검증하는 동안 대기해야 하는 영업활동의 제약을 감소시켰다. 무엇보다 [비바 오픈데이터](#)는 제약사가 의료전문가 데이터를 확인하고 활용하는 데 있어 개인정보 보호 법률을 비롯한 관련 규정을 준수하며 활동할 수 있도록 돕는다.

[비바 오픈데이터](#)를 국내 처음으로 도입한 미쓰비시다나베파마코리아의 커머셜 엑셀런스 담당자는 “기존의 시스템에서는 영업 사원이 관리하는 한정된 고객 데이터만을 활용해 왔고, 이러한 데이터가 시의 적절하게 업데이트 되지 않아 빠르게 변화하는 헬스케어 환경에서 최신 정보 확인에 어려움이

---

<sup>1</sup> OpenData APAC SLA DCR Report (Feb 2022)

<sup>2</sup> OpenData APAC SLA DCR Report (Feb 2022)



있었다. 비바 오픈데이터는 기존 고객 외 전체 유니버스 데이터 참조는 물론 이를 즉시 다운로드하여 활용이 가능할 뿐 아니라 데이터의 수정 및 반영(DCR) 속도가 빨라 영업 담당자들이 최신 업데이트된 고객 데이터에 근거하여 영업 활동을 효과적으로 진행하도록 지원한다. 또한 아이패드와 같이 다양한 디바이스를 통해 타겟 고객층의 피드백을 반영, 맞춤형 서비스를 시공간 제약없이 제공할 수 있다는데 큰 장점이 있다”고 도입 후 변화에 대해 밝혔다.

또한 “오픈데이터를 사용하기 전에는 영업사원의 고객 정보에 의존하여 고객 리스트를 생성해 왔는데, 최신 고객 정보가 업데이트 안되는 경우는 투명성 가이드라인(Sunshine Act)에서 요구되는 지출보고서 작성에 어려움이 있었다. 무엇보다 데이터의 신빙성과 규정을 준수해야 되는 이 시점에서 비바 오픈데이터를 도입하면서 더 정확한 최신 고객데이터를 제공받아 지출보고서 작성에 활용할 수 있었을 뿐 아니라, 마케팅 측면에 있어서도 영업사원들이 코딩한 고객 이외의 포텐셜 고객을 타겟 가능하게 되어 차후 영업마케팅 활동에 긍정적인 영향을 줄 것으로 기대하고 있다.”라고 덧붙였다.

비바시스템즈코리아 커머셜 사업부 총괄 박지원 전무는 “최근 국내 런칭한 **비바 오픈데이터**를 미쓰비시다나베파마코리아에 처음으로 선보이게 돼 기쁘게 생각한다”며 “비바는 코로나19 이후에 더욱 빠르게 진화하는 헬스케어 환경과 요구사항에 맞춰 효율적으로 제약업계를 지원할 수 있는 다양한 솔루션을 구축, 제공하고자 노력하고 있다. 특히, 올해는 비바 오픈데이터 솔루션을 국내에 공식 런칭하면서 전문적인 데이터 서비스팀을 신설하는 등 보다 적극적인 투자를 실행했다. 앞으로도 비바는 미쓰비시다나베파마코리아를 비롯한 제약업계와의 긴밀한 협업을 통해 고객들이 다양한 데이터 분석, 인사이트 창출하고 전략을 수립하는데 있어 의료 현장에서 필요한 제품과 질 높은 의학정보들이 적시에 적합한 방법으로 제공될 수 있도록 파트너십을 지속 강화하겠다”고 말했다.

한편, 비바 오픈데이터는 현재 중국, 호주, 싱가포르 등 아시아 국가를 포함한 65개 이상의 국가에서 서비스를 제공하고 있으며, 내년 말까지 100개 이상의 국가로 영역을 확장할 예정이다.

###

#### 미쓰비시다나베코리아에 대하여

미쓰비시다나베파마코리아(주) ([www.mt-pharma-korea.com](http://www.mt-pharma-korea.com))는 일본의 제약회사인

미쓰비시다나베제약의 한국법인으로 개발, 제조, 판매 기능을 갖춘 몇 안되는 의약품 회사이다. 우수한 의약품을 통해 인류 건강에 이바지하는 것을 목표로 하며, 1989년 향남공장 설립을 시작으로 순환기 및 중추신경 영역의 치료제를 도입 판매하고 있다.

<http://www.mt-pharma-korea.com>

#### 비바시스템즈에 대하여

비바시스템즈([www.veeva.com/kr](http://www.veeva.com/kr))는 글로벌 제약 및 생명과학 업계를 위한 클라우드 기반 소프트웨어 부문의 선도 기업이다. 혁신, 제품 우수성, 고객 성공을 목표로 하는 비바는 세계 최대 규모의 제약회사와 신생 바이오테크 기업을 포함한 1,000여 고객을 지원하고 있다. **공익 기업(Public Benefit Corporation)**인 비바는 고객, 직원, 주주 및 서비스를 제공하는 사업을 포함하여 모든 이해관계자의



이익을 균형 있게 조정하기 위해 최선을 다하고 있다.

**보도자료 문의**

비바시스템즈 코리아

지홍윤 부장 ([hongyoun.ji@veeva.com](mailto:hongyoun.ji@veeva.com))

## Mitsubishi Tanabe Pharma Korea adopts Veeva OpenData as the first customer in Korea

- Veeva introduced 'Veeva OpenData,' Veeva's global customer reference database for the life sciences industry, in the Korean market
- With seamless integration between Veeva OpenData and Veeva CRM, Veeva OpenData enhances sales and marketing productivity for Pharmaceutical companies
- As the first customer of Veeva OpenData in Korea, Mitsubishi Tanabe Pharma Korea looks forward to increasing sales activity and management efficiency

**Seoul, Korea – April 28, 2022** — Veeva Systems Korea, a provider of cloud software for the life sciences industry (Chris Shim, General Manager, Vault R&D and Quality of China, Japan, and Asia Pacific; hereinafter "Veeva"), announced today launching of Veeva OpenData with its first customer in Korea, Mitsubishi Tanabe Pharma Korea (Tae-Hwan Ryu, President). Veeva provides Mitsubishi Tanabe Pharma Korea with [Veeva OpenData](#), a global customer reference database, and [Veeva Multichannel CRM \(customer relationship management\)](#), a customer management solution.

Launched in Korea on the 28th, [Veeva OpenData](#), Veeva's global customer reference database for the life sciences industry, provides access to 16 million profiles for healthcare professionals and healthcare organizations across the globe and their affiliations and compliance data. Veeva OpenData provides proactive and continuous updates on the latest data of healthcare professionals.

In particular, integrated directly with Veeva Multichannel CRM, [Veeva OpenData](#) enables faster access to changes in customer data and provides the latest data for active sales, medical, and marketing activities and better customer engagement. Veeva Multichannel CRM is a solution for the efficient management of customer relationships that supports the evaluation of sales, medical, and marketing performances based on the data collected from sales managers for continuous improvement.

With seamless integration between [Veeva OpenData](#) and Veeva CRM, the sales can process and utilize data at a much faster pace with fewer clicks, ultimately increasing marketing efficiency. Data changes are promptly processed within 6 hours<sup>1</sup> on average and 89%<sup>2</sup> of which are reflected within 1 business day, reducing the stand-by time for data verification. Above all, Veeva OpenData aids pharmaceutical companies in their compliance with relevant regulations including privacy laws as they verify and use the data of healthcare professionals.

A person in charge of the commercial excellence of Mitsubishi Tanabe Pharma Korea, the first company in Korea to adopt [Veeva OpenData](#), said regarding the effects of its adoption, "With the existing systems, we could only use limited customer data managed by the sales reps. Because data

---

<sup>1</sup> OpenData APAC SLA DCR Report (Feb 2022)

<sup>2</sup> OpenData APAC SLA DCR Report (Feb 2022)

updates were not made in a timely manner, it was not easy for us to check the latest information in the ever-changing healthcare environment. Veeva OpenData enables referencing, instant downloading, and use of the entire universe data in addition to existing customers, as well as effective sales activities based on newly updated customer data thanks to its fast response to data change requests (DCR). Moreover, its greatest advantage lies in providing customized services anytime, anywhere by reflecting the feedback of target customers through various devices such as the iPad.”

Also, he added, “Before using Veeva OpenData, we used to create customer lists based on customer information from our sales reps. That’s why it was difficult for us to prepare an expense report required under the Sunshine Act when we didn’t have updates on the latest customer information. Most of all, in this point of age where we’re obligated to comply with the data reliability and regulations, with Veeva OpenData, we have been able to gain access to more accurate, recent customer data to use in preparing an expense report; Furthermore, we’re expecting positive results in sales and marketing activities in the future, as we are now able to target potential customers in addition to customers coded by the sales.”

Senior Director Ji-won Park, the head of the Korea Commercial at Veeva Systems Korea, stated, “We’re happy to provide [Veeva OpenData](#) to Mitsubishi Tanabe Pharma Korea for the first time,” and added, “Veeva strives to build and provide a wide range of solutions to effectively support the pharmaceutical industry, in line with the healthcare environment and its requirements which are evolving faster than ever after the outbreak of the COVID-19 pandemic. In particular, we have made more active investments as we officially launched Veeva OpenData, such as establishing a specialized data service team. We at Veeva will continue to strengthen our partnership with the pharmaceutical industry, including Mitsubishi Tanabe Pharma Korea, to provide the products necessary in the medical field and high-quality medical information in a timely and appropriate manner as our customers analyze diverse data, create insights and establish strategies.”

Meanwhile, Veeva OpenData is currently being serviced in more than 65 countries, including China, Australia, and Singapore. And Veeva plans to expand its service into more than 100 countries by the end of next year.

###

#### **About Mitsubishi Tanabe Pharma Korea**

Mitsubishi Tanabe Pharma Korea ([www.mt-pharma-korea.com](http://www.mt-pharma-korea.com)), a Korean entity of Mitsubishi Tanabe Pharma, is one of the few pharmaceutical companies capable of development, manufacturing, and sales. It aims to contribute to the health of all mankind by means of excellent pharmaceuticals; since the establishment of the Hyangnam Plant in 1989, they have introduced and sold pharmaceutical products for the circulatory and central nervous system.



### **About Veeva Systems**

Veeva is the global leader in cloud software for the life sciences industry. Committed to innovation, product excellence, and customer success, Veeva serves more than 1,000 customers, ranging from the world's largest pharmaceutical companies to emerging biotechs. As a Public Benefit Corporation, Veeva is committed to balancing the interests of all stakeholders, including customers, employees, shareholders, and the industries it serves. For more information, visit [veeva.com/kr](https://veeva.com/kr).

### **Contact for inquiries:**

Veeva Systems Korea  
Hong-Youn Ji, Senior Marketing Manager, Korea  
[hongyoun.ji@veeva.com](mailto:hongyoun.ji@veeva.com)

---