

Más de 10 nuevos laboratorios adoptan Veeva CRM en Latinoamérica en 2021

Laboratorios nacionales y multinacionales con fuerzas de ventas que van desde 3 a 2500 usuarios demuestran que Veeva es para laboratorios de cualquier tamaño.

Ciudad de México, México - Octubre de 2021 - Con la creciente demanda por soluciones integradas y multicanal, la industria farmacéutica en América Latina ha estado adoptando Veeva CRM como su plataforma de gestión estratégica de la relación con los profesionales de la salud. La diversidad en el perfil de estos laboratorios es la prueba de que las soluciones de Veeva Systems (NYSE: VEEV) son la elección correcta para cualquier modelo y tamaño de operación gracias a su flexibilidad.

Con más de 1,500 representantes, Libbs es uno de los principales laboratorios brasileños, y con la adopción de prácticamente toda la suite comercial de Veeva - incluyendo ser el primer laboratorio de capital latinoamericano a adoptar el módulo de gestión de eventos - refuerza su forma seria e innovadora de actuar en el mercado.



Las soluciones anteriores siempre estaban muy apartadas y nunca pudimos juntar estas piezas. Estamos muy seguros de que ahora estamos en el camino correcto para lograr el éxito. Esto es lo que esperamos tener con Veeva.



Wilson Junior, Director de la Unidad de Negocio B2C de Libbs.

HempMeds, empresa que inicia operaciones en el mercado farmacéutico, con visión estratégica a largo plazo, también comprende la necesidad de abordar las iniciativas de interacción multicanal con seriedad e integración, por eso adoptó una amplia gama de productos Veeva.



Veeva ha demostrado al mercado que sus soluciones funcionan. Nuestra estructura es bastante particular, por lo que no podemos cambiar nuestro enfoque a la solución de problemas de TI y decidimos no correr riesgos adoptando Veeva.



Matheus Patelli, director general de HempMeds

La determinación de Veeva de ejecutar proyectos con excelencia para el éxito del cliente es algo que ha sido también reconocido por Medix, un importante laboratorio nacional mexicano con más de 230 usuarios.

La forma en que Veeva comprendió los detalles de nuestra operación comercial y trabajó en conjunto para identificar los mejores módulos y configuraciones nos hizo confiar en que tendremos una relación duradera.

Grisel Salazar, Gerente de CRM y Marketing Digital de Medix

Adium (Tecnofarma), un laboratorio latinoamericano que opera en 25 países de América Latina y Caribe, también entendió que contar con un sistema robusto capaz de brindar un mejor servicio a la comunidad médica y productividad hacia los representantes es uno de los muchos factores de éxito que debe tener una empresa. Es por eso por lo que adoptó prácticamente toda la suite comercial de Veeva para sus más de 2,300 representantes.

Adoptar un único sistema que permita una visión 360° de nuestros clientes en países con características tan distintas no es una tarea fácil, por eso contamos con el **expertise** y la flexibilidad que ofrece Veeva.

Fernanda Fujii Barreto, Gerente de Excelencia Comercial para LatAm en Tecnofarma

Además de la inserción en los laboratorios nacionales, Veeva también destaca que la filial brasileña de la multinacional Danone tomó la importante decisión de migrar a Veeva CRM.

Tomamos esta decisión porque necesitamos de una solución definitiva que realmente funcione, de forma integrada y que pueda ayudarnos a apalancar el desempeño. Ya no podemos arriesgarnos.

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

Conoce como Veeva puede ayudar a tu empresa a ser aún más competitiva, con las distintas herramientas de la Nube Comercial en nuestro sitio web.

Información adicional

Para obtener más información sobre Veeva Multichannel CRM, visita: veeva.com/multichannel-crm

Conéctese con Veeva en LinkedIn: linkedin.com/company/veeva-systems

Sigue a @veeva_latam en Instagram

Acerca de Veeva Systems

Veeva es un líder mundial en software en la nube para la industria de las ciencias de la salud. comprometido con innovación, excelencia del producto y el éxito de nuestros clientes, Veeva sirve a más de 975 clientes, desde las empresas farmacéuticas más grandes del mundo hasta empresas biotecnológicas emergentes. Igual que una empresa de beneficio público, Veeva se compromete a equilibrar los intereses de todas las partes interesadas, incluidos clientes, empleados, accionistas y las industrias a las que sirve. para conseguir más información, visite veeva.com.

Declaraciones prospectivas

Este comunicado contiene declaraciones prospectivas, incluida la demanda del mercado y la aceptación de Productos y servicios de Veeva, los resultados del uso de productos y servicios de Veeva, y las condiciones negocios (incluido el impacto continuo de COVID-19), particularmente en la industria de vida ciencias. Cualquier declaración prospectiva contenida en este comunicado de prensa se basa en las declaraciones y el desempeño histórico de Veeva y sus planes, estimaciones y expectativas actuales, y no son una representación de que dichos planes, estimaciones o expectativas se cumplirán. Estas Las declaraciones a futuro representan las expectativas de Veeva a la fecha de esta publicación. Los eventos eventos posteriores pueden hacer que estas expectativas cambien, y Veeva renuncia a cualquier obligación de actualizar las declaraciones prospectivas. Estas declaraciones prospectivas son sujeto a riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos, esto puede causar los resultados reales son materialmente diferentes. Riesgos e incertidumbres adicionales que podrían afectar los resultados. Los estados financieros de Veeva se incluyen en los títulos, "Factores de riesgo" y "Discusión de la administración y análisis de la situación financiera y los resultados de las Operaciones ", en la presentación de la empresa en el Formulario 10-K para el período finalizado el 31 de enero de 2021. Está disponible en el sitio web de la compañía en veeva.com en la sección de inversores y en el sitio web de la SEC en sec.gov. Más información sobre riesgos potenciales que puedan afectar los resultados reales se incluirán en otras presentaciones que Veeva haga con la SEC de vez en cuando.