



ZUR SOFORTIGEN FREIGABE

Teva harmonisiert den europäischen Apothekenvertrieb mit Veeva CRM

*Top 20 Pharmaunternehmen implementiert eine einzige Lösung,
um den Apothekenvertrieb europaweit anzugleichen*

BARCELONA, Spanien — 16. März 2022 — Veeva Systems (NYSE: VEEV) gab heute bekannt, dass Teva Pharmaceuticals mit **Veeva CRM** seinen Apothekenvertrieb in acht europäischen Ländern zu einer integrierten Plattform harmonisiert. Dazu gehören Frankreich, Italien, Spanien, Bulgarien, die Tschechische Republik, die Slowakei, Ungarn und Polen. Teva, ein Hersteller von Generika und Biopharmazeutika, benötigte eine fortschrittliche Lösung zur Vereinheitlichung des Apothekenvertriebs in verschiedenen Ländern.

Teva ersetzt mehrere Altsysteme in verschiedenen Ländern. Das Unternehmen harmonisiert seine Vertriebstechnologien in ganz Europa indem es den Apothekenvertrieb auf einer einzigen Plattform implementiert. Mit Veeva CRM als Plattformtechnologie verringert Teva seinen Verwaltungsaufwand maßgeblich. Auch können die Teams nun Best Practices zwischen den Märkten problemlos austauschen.

„Seitdem unsere Außendienstmitarbeiter Veeva CRM für den Apothekenvertrieb nutzen, konnten wir die Zeit für Auftragsverhandlungen verkürzen. Das beschleunigt die Bearbeitung und die Medikamente kommen schneller in die Apotheken“, sagt David Savitt, Director und Head of Field Technology, Global Digital Commercial bei Teva Pharmaceuticals. „Wir können jetzt den Bestellpreis effektiver optimieren, da die Kalkulationen für Preisnachlässe in Veeva CRM bereits vorgeladen sind. Das macht den gesamten Bestellprozess in der Apotheke von der Erfassung bis zur Lieferung nahtlos und effizient.“

Die Mitarbeiter im Apothekenvertrieb von Teva können jetzt mithilfe eines fortschrittlichen digitalen Auftragsverwaltungssystems zusammen mit wichtigen Informationen aus **Veeva CRM MyInsights** effektiver mit Apotheken zusammenarbeiten. Veeva CRM bietet dem Apothekenaußendienst verwertbare Erkenntnisse am Point of Sale, einschließlich der gesamten Aktivitätshistorie wie frühere Bestellungen, Rechnungsstatus und Verhandlungshistorie. Diese vollständige Übersicht hilft Mitarbeitern im Apothekenaußendienst, erfolgreich Verhandlungen zu führen, die für den Verkaufsprozess entscheidend sind.

„Apotheken sind in der Regel die erste Anlaufstelle für Patienten, die Hilfe und Rat suchen“, erklärt Rohan Poole, Director of Commercial Strategy bei Veeva. „Wir helfen den Mitarbeitern im Apothekenvertrieb dabei, den Zeitaufwand für die Erfassung von Anrufen und Bestellungen zu reduzieren, damit sie den Fokus auf den Aufbau von Beziehungen zu Apothekern legen können, um das Patientenerlebnis zu verbessern.“

Teva nutzt Veeva CRM zudem für die Zusammenarbeit mit MFK, was die Verwendung von **Veeva CLM**, **Veeva CRM Approved Email** und **Veeva CRM Engage Meeting** beinhaltet, um personalisierte Interaktionen mit Kunden zu ermöglichen. Zusammen mit **Veeva Vault PromoMats** kann Teva relevante, maßgeschneiderte Inhalte in Kundeninteraktionen einfließen lassen.

Weitere Informationen

Mehr über Veeva CRM finden Sie unter: veeva.com/eu/CRM

Verbinden Sie sich mit Veeva auf LinkedIn: linkedin.com/company/veeva-systems

Folgen Sie @veeva_eu auf Twitter: twitter.com/veeva_eu

Über Veeva Systems

Veeva ist der führende Anbieter von Cloud-basierten Softwarelösungen für die globale Life-Science-Branche. Veeva hat sich der Innovation, höchster Produktqualität und dem Kundenerfolg verpflichtet. Das Unternehmen betreut mehr als 1000 Kunden, von den weltweit größten Pharmakonzernen bis

hin zu neu gegründeten Biotechfirmen. Als gemeinnützige Gesellschaft ist Veeva bestrebt, die Interessen aller Beteiligten, einschließlich der Kunden, Mitarbeiter, Aktionäre und der von ihr bedienten Branchen, in Einklang zu bringen. Weitere Informationen finden Sie unter veeva.com/eu.

###

Kontakt:

Jeremy Whittaker
Veeva Systems
+49-69-50955486
jeremy.whittaker@veeva.com

Kiran May
Veeva Systems
+44-796-643-2912
kiran.may@veeva.com