



POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

## Teva harmonise les ventes en pharmacie en Europe avec Veeva CRM

*Une des vingt plus grandes entreprises pharmaceutiques met en place une solution unique pour harmoniser les ventes en pharmacie dans toute l'Europe*

**BARCELONE, Espagne — le 16 mars 2022 —** Veeva Systems (NYSE : VEEV) annonce aujourd'hui que Teva Pharmaceuticals a étendu son utilisation des solutions Veeva en adoptant Veeva CRM pour harmoniser les ventes en pharmacie sur une plateforme unique dans huit pays d'Europe, dont la France, l'Italie, l'Espagne, la Bulgarie, la République tchèque, la Slovaquie, la Hongrie et la Pologne. Teva, qui produit des médicaments génériques et biopharmaceutiques, avait besoin d'une solution moderne pour unifier les ventes en pharmacie dans le monde entier.

Auparavant, Teva utilisait différents systèmes dans chaque pays. L'entreprise a harmonisé son environnement technologique à travers l'Europe en déployant Veeva CRM pour les ventes en pharmacie, permettant de réduire la charge administrative pour Teva et facilitant le partage des bonnes pratiques entre les marchés.

« Maintenant que nos délégués médicaux utilisent Veeva CRM pour les ventes en pharmacie, nous avons réduit le temps nécessaire à la négociation des commandes, accélérant ainsi leurs traitements et permettant un acheminement plus rapide des médicaments aux pharmacies », a déclaré David Savitt, directeur, responsable de Field Technology pour Global Digital Commercial chez Teva Pharmaceuticals. « Nous pouvons désormais optimiser le prix d'une commande d'une façon plus efficace, car les calculs de remise sont déjà saisis dans Veeva CRM, ce qui rend le processus de la commande en pharmacie transparent et efficace, de la saisie à la livraison. »

Les équipes commerciales de Teva peuvent désormais travailler plus efficacement avec les pharmacies en utilisant un système de gestion des commandes numérique et moderne, accompagné d'informations clés provenant de Veeva CRM MyInsights. Veeva CRM fournit au personnel des pharmacies des informations exploitables sur le point de vente, avec un historique complet incluant les commandes passées, le statut des factures et l'historique des négociations. Toutes ces informations permettent aux délégués médicaux de mener des négociations fructueuses, essentielles au processus de vente.

« Les pharmacies ont tendance à être le premier point d'interaction pour les patients qui cherchent de l'aide et des conseils », a déclaré Rohan Poole, directeur de la stratégie commerciale chez Veeva. « Nous aidons les équipes commerciales des pharmacies à optimiser le temps passé à enregistrer les appels et les commandes afin qu'elles puissent se concentrer sur le renforcement des relations avec les pharmaciens pour les aider à améliorer l'expérience des patients. »

Teva utilise également Veeva CRM pour l'engagement avec les professionnels de santé, ce qui inclut l'utilisation de Veeva CLM, Veeva CRM Approved Email et de Veeva CRM Engage Meeting pour mieux personnaliser les interactions avec les clients. En le combinant avec l'utilisation de Veeva Vault PromoMats par Teva, l'entreprise peut enrichir les interactions avec les clients grâce à un contenu pertinent et personnalisé.

### Informations complémentaires

Pour en savoir plus sur Veeva CRM, visitez notre site web: [veeva.com/eu/CRM](http://veeva.com/eu/CRM)

Connectez-vous avec Veeva sur LinkedIn: [linkedin.com/company/veeva-systems](https://linkedin.com/company/veeva-systems)

Suivez @veeva\_eu sur Twitter: [twitter.com/veeva\\_eu](https://twitter.com/veeva_eu)

### À propos de Veeva Systems

Veeva est le leader mondial des logiciels en cloud pour l'industrie des sciences de la vie. Engagée dans l'innovation, l'excellence produit et la réussite des clients, Veeva compte plus de 1000 clients, des plus grandes sociétés pharmaceutiques du monde aux nouvelles sociétés de biotechnologie. En

tant que société d'intérêt public, Veeva s'engage à équilibrer les intérêts de toutes les parties prenantes, y compris les clients, les employés, les actionnaires et les industries qu'elle sert. Pour davantage d'information, rendez-vous sur [veeva.com/eu](http://veeva.com/eu).

###

**Contact :**

Jeremy Whittaker  
Veeva Systems  
+49-69-50955486  
[jeremy.whittaker@veeva.com](mailto:jeremy.whittaker@veeva.com)

Kiran May  
Veeva Systems  
+44-796-643-2912  
[kiran.may@veeva.com](mailto:kiran.may@veeva.com)