



PER LA PUBBLICAZIONE IMMEDIATA

Teva armonizza la vendita di farmaci in Europa con Veeva CRM

L'azienda farmaceutica, tra le top 20 nel mondo, implementa un'unica soluzione per allineare la vendita di farmaci in Europa

BARCELONA, Spagna — 16. marzo 2022 — **Veeva Systems** (NYSE: VEEV) ha annunciato oggi che Teva Pharmaceuticals ha ampliato l'uso delle soluzioni Veeva con l'adozione di **Veeva CRM** per allineare la vendita di farmaci su un'unica piattaforma in otto paesi in Europa, tra cui Italia, Francia, Spagna, Bulgaria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria e Polonia. A Teva, che produce farmaci generici e biofarmaceutici, serviva una soluzione all'avanguardia per unificare la vendita di farmaci in tutte le aree geografiche.

In precedenza Teva utilizzava vari sistemi legacy in diversi paesi. L'azienda ha armonizzato il suo sistema tecnologico commerciale in Europa implementando la vendita di farmaci su un'unica piattaforma. L'uso di Veeva CRM per la vendita di farmaci ha permesso a Teva di ridurre le pratiche amministrative e ha consentito ai suoi team di condividere facilmente le best practice tra i mercati.

"Ora che i nostri informatori scientifici utilizzano Veeva CRM per la vendita di farmaci, siamo in grado di ridurre il tempo di negoziazione degli ordini, velocizzandone la lavorazione e consegnando i farmaci alle farmacie più rapidamente", ha affermato David Savitt, direttore e responsabile della tecnologia per il Global Digital Commercial di Teva Pharmaceuticals. "Ora possiamo ottimizzare il prezzo dell'ordine in modo più efficace, poiché i calcoli degli sconti sono già precaricati in Veeva CRM, rendendo l'intero processo di ordinazione dei farmaci, dalla commissione alla consegna, semplice ed efficiente".

I team di vendita dei farmaci di Teva ora possono lavorare con le farmacie in modo più efficace grazie a un avanzato sistema digitale di gestione degli ordini abbinato alle informazioni chiave offerte da **Veeva CRM MyInsights**. Veeva CRM fornisce ai venditori informazioni utili al punto vendita, tra cui tutto lo storico delle attività come ordini passati, stato delle fatture e storico delle negoziazioni. Questa visione completa aiuta gli informatori scientifici a condurre con successo negoziazioni fondamentali per il processo di vendita.

"Le farmacie tendono a essere il primo punto di interazione per i pazienti che cercano aiuto e consulenza", ha affermato Rohan Poole, direttore della strategia commerciale di Veeva. "Stiamo aiutando i team di vendita a ridurre il tempo dedicato alla registrazione di chiamate e ordini, in modo che possano dedicarsi ad instaurare rapporti di fiducia con i farmacisti aiutandoli a migliorare l'esperienza del paziente".

Teva utilizza anche Veeva CRM per le interazioni con i professionisti della salute, incluse le soluzioni **Veeva CLM**, **Veeva CRM Approved Email** e **Veeva CRM Engage Meeting** per personalizzare le interazioni con i clienti. Abbinato all'uso di **Veeva Vault PromoMats**, l'azienda può arricchire le interazioni dei clienti con contenuti significativi e personalizzati.

Maggiori informazioni

Per ulteriori informazioni su Veeva CRM, visita il sito: veeva.com/eu/CRM
Connettiti con Veeva su LinkedIn: linkedin.com/company/veeva-systems
Segui @veeva_eu su Twitter: twitter.com/veeva_eu

Informazioni su Veeva Systems

Veeva Systems Inc. è un'azienda leader nello sviluppo di soluzioni aziendali in cloud per l'industria globale del life science. Puntando sull'innovazione, l'eccellenza del prodotto e il successo del cliente, Veeva vanta più di 1.000 clienti, che vanno dalle più grandi aziende farmaceutiche del mondo fino alle biotecnologie emergenti. Come società benefit, Veeva cerca di equilibrare gli interessi di tutte le parti coinvolte, inclusi clienti, dipendenti, azionisti e i settori serviti. Per maggiori informazioni visita il sito veeva.com/eu.

###

Contatti:

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

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