

Apsen, empresa 100% brasileña, reemplaza su sistema por Veeva CRM para apalancar la productividad de su fuerza de ventas.

Junto al CRM, otras soluciones Veeva integran a este pionero proyecto nacional: CLM, MyInsights, OpenData y PromoMats.

SÃO PAULO, BR — 6 de mayo de 2019 — Veeva Systems (NYSE: VEEV) anunció hoy que Apsen, de la industria farmacéutica brasileña, seleccionó Veeva CRM para incrementar la ejecución comercial en todo el territorio nacional. Veeva CRM proporcionará a más de 600 usuarios de la compañía, información en tiempo real para impulsar un compromiso más efectivo y eficiente con los médicos y otros profesionales e instituciones de Ciencias de la Salud.

Las soluciones Veeva CLM, MyInsights, OpenData y PromoMats permitirán a la empresa ofrecer una experiencia mejorada a los profesionales de la salud en todos los canales, sean presenciales o digitales.

“Apsen se define como una empresa innovadora, rápida en la toma de decisiones y comprometida en aprovechar la tecnología para facilitar la relación entre sus colaboradores y profesionales de la salud, por lo que necesitábamos herramientas que permitieran la agilidad de nuestro modelo de negocio.”, cuenta Renata Spallicci, Directora de Asuntos Corporativos en Apsen. “Veeva ya tiene la experiencia de la industria que necesitamos, pues la compañía está en una jornada de transformación digital, o sea, Veeva ya nos atiende en nuestra necesidad actual y planificada, y seguramente va a estar preparada para lo que vamos a necesitar en el futuro.”

Con una implementación en pocas semanas y de forma suave, el representante de ventas ya experimenta los beneficios que Veeva ofrece, integrando todo en la nube, con interfaz amigable e intuitiva, simplificando sus tareas, así como su desempeño y el reporte al Gerente Distrital.

“Para la industria nacional, la practicidad de integración de datos y contenido de la herramienta elimina grandes problemas que tenemos en el día a día. Por ejemplo, poner la evaluación de rendimiento dentro de Veeva es extremadamente valioso. Intentamos por 2 años integrar nuestro formulario a otro sistema y no lo conseguimos, pues cualquier alteración obliga al desarrollador a cambiar el programa entero. Con Veeva esto se ha adaptado a nuestras necesidades a los pocos días después de pedirlo”, dice Márcio Castanha, Director de Marketing y Ventas en Apsen. “Y todavía tenemos mucho que explorar dentro de lo que ofrece Veeva. Tener Veeva con certeza va a valer mucho más de lo que invertimos”.

Información adicional:

Para más sobre Veeva CRM, entre a: <https://www.veeva.com/la/products/multichannel-crm/>

Conecte con Veeva en LinkedIn: [linkedin.com/company/veeva-systems](https://www.linkedin.com/company/veeva-systems)

Siga a @veevasystems en Twitter: twitter.com/veevasystems

Dé like a Veeva en Facebook: [facebook.com/veevasystems](https://www.facebook.com/veevasystems)

Sobre Veeva Systems

Veeva Systems Inc. es líder en software basado en nube para el sector global de Ciencias de la Salud. Comprometida con la innovación, la excelencia de productos y el éxito del cliente, Veeva atiende a más de 700 clientes, desde las mayores empresas farmacéuticas del mundo hasta las de biotecnologías emergentes. Veeva tiene su sede en la zona de la bahía de San Francisco, con oficinas en América del Norte, Europa, Asia y América Latina. Para más información, visite veeva.com/la.

Sobre Apsen

Con sede en Santo Amaro, São Paulo, SP, Apsen es una compañía farmacéutica brasileña con gran inversión en investigación e innovación. Fundada hace 50 años por una pareja de inmigrantes italianos, la empresa comercializa más de 40 productos en 85 presentaciones y emplea a más de 1300 colaboradores divididos en las áreas de Ventas, Administrativo, Industrial y Tecnología. Enfocada en productos de marca, Apsen está presente en las principales en las áreas terapéuticas: Neurología, Psiquiatría, Otorrinolaringología, Urología, Ginecología, Reumatología, Ortopedia, Gastroenterología, Geriatria, Endocrinología, Angiología y está creciendo cada día en el área de MEPs (Medicamentos Exentos de Prescripción) y Alimentos Funcionales.

Datos de la compañía

- Facturación: R \$ 696 millones (2018)
- Crecimiento en los últimos 5 años: 13,9% (CAGR)

Para información adicional sobre Apsen, acceda al sitio corporativo de la empresa: <http://www.apsen.com.br>

Declaraciones prospectivas

Este comunicado contiene declaraciones prospectivas, incluyendo la demanda del mercado y la aceptación de los productos y servicios de Veeva, los resultados del uso de los productos y servicios de Veeva y las condiciones generales de negocio, particularmente en el sector de las Ciencias de la Salud. Cualquier declaración prospectiva contenida en este comunicado se basan en el desempeño histórico de Veeva y en sus planes, estimaciones y expectativas actuales, y no son una representación de que tales planes, estimaciones o expectativas serán alcanzadas. Estas declaraciones prospectivas representan las expectativas de Veeva a partir de la fecha de este comunicado de prensa. Eventos subsiguientes pueden causar el cambio de estas expectativas y Veeva niega cualquier obligación de actualizar las declaraciones prospectivas en el futuro. Estas declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos que pueden causar resultados reales diferentes materialmente. Riesgos e incertidumbres adicionales que pueden afectar los resultados financieros de Veeva se incluyen en los rubros "Risk Factors" y "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations" en el archivo de empresa en el Formulario 10-K para período cerrado el 31 de enero de 2019. Esto está disponible en el sitio web de la empresa en veeva.com, en la sección Inversores, y en el sitio de la SEC, sec.gov. Más información sobre los riesgos potenciales que pueden afectar los resultados se incluirán en otros registros que Veeva hace con la SEC de vez en cuando.

Contacto:

Roger Villareal, Veeva Systems | 925-264-8885 | roger.villareal@veeva.com

Juliana Abbamonte, Veeva Systems | +55-11-98926-1661 | juliana.abbamonte@veeva.com