



Antares Pharma pilote un engagement client intelligent avec l'Intelligence Artificielle

Veeva Commercial Cloud réunit les contacts multicanaux, les données client et l'intelligence artificielle pour renforcer la stratégie commerciale

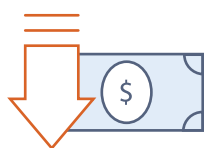
Antares Pharma est une société pharmaceutique spécialisée qui crée des produits auto-injectables visant l'administration de traitements sans douleurs. Antares conçoit et développe des auto-injecteurs pour de nombreux partenaires pharmaceutiques. À mesure que l'entreprise grandissait et que la complexité de la gestion des données augmentait, Antares avait besoin d'unifier la gestion des données et des activités commerciales pour devenir plus efficace et fournir des informations exactes à l'équipe des ventes.

Pour remplacer des systèmes disparates, Antares a choisi Veeva Commercial Cloud pour un engagement client intelligent, une plus grande agilité et plus d'efficacité dans les opérations commerciales. Avec Veeva, Antares a obtenu une solution intégrée qui fournit aux représentants commerciaux des données et des analyses intelligentes pour des contacts plus pertinents avec les prestataires de soins de santé.

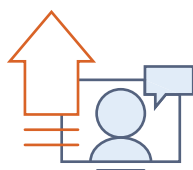
ANTARES PHARMA – EN UN COUP D'ŒIL

- Siège: Ewing, New Jersey, U.S.
- 200+ employés
- Sujet: Administration avancée de médicaments via auto-injecteurs
- Solutions Veeva Utilisées
 - Veeva CRM
 - Veeva Nitro
 - Veeva Align
 - Veeva OpenData
 - Veeva Network
 - Veeva Andi
 - Veeva CRM Engage Meeting
 - Veeva CRM Approved Email

Réussites Marquantes



75% de réduction dans les dépenses d'entrepôts de données personnalisées



22% d'augmentation des suivis suggérés par les suggestions de Veeva Andi et Veeva CRM



Temps de chargement réduits de 6 heures à 45 minutes avec Veeva Nitro



75% d'alignements de territoire plus rapides avec Veeva Align

Le défi: Gérer des sources de données disparates

Précédemment, Antares a acheté des données de références clients de plusieurs fournisseurs et a maintenu un entrepôt de données personnalisées - ce qui était compliqué et coûteux en main d'œuvre. Les mises à jour étaient gérées par un fournisseur, limitant la capacité d'Antares à effectuer des modifications d'assignation qui coûtaient de 1,200-10 000 \$ par modification en fonction de la complexité. Le représentant commercial devait accéder à plusieurs portails pour consulter les informations sur les comptes, qui étaient souvent incomplètes et incorrectes. Avec une équipe de deux individus dans les opérations de ventes, Antares avait besoin d'une solution intégrée pour améliorer les opérations de ventes.

Sal Paolozza, Directeur exécutif des opérations de ventes chez Antares, cherchait à repenser l'infrastructure des opérations de ventes d'Antares avec deux objectifs en tête. "Le cloud était une priorité. Nous voulions une solution CRM intégrée, un système de gestion des fiches de référence et un entrepôt des données", a déclaré M. Paolozza. "Nous avons besoin de données centralisées et de la capacité à fournir des données propres à nos équipes de vente."

La solution: Veeva Commercial Cloud

Après avoir évalué plusieurs fournisseurs de solutions commerciales, Antares a choisi Veeva comme partenaire stratégique pour la technologie commerciale. Veeva Commercial Cloud combine les contacts client, les données client, un entrepôt de données commerciales de prochaine génération et l'intelligence artificielle (IA) pour une solution cloud commerciale complète développée spécifiquement pour les sciences de la vie.

Avec une approche intégrée des opérations commerciales, Antares fournit maintenant aux représentants commerciaux des données riches et complètes pour cibler les professionnels de la santé avec des contacts personnalisés. M. Paolozza a ajouté: "Pour une petite entreprise, la capacité à fournir des informations pertinentes aux représentants commerciaux est essentielle —par exemple, l'identification correcte de la population de médecins et de patients. Meilleures sont les informations, plus nos représentants commerciaux réussissent."

Les résultats: Communication client intelligente

Après sa réussite avec Multichannel Veeva CRM, Antares a opté pour Veeva Nitro (un entrepôt de données commerciales de prochaine génération), Veeva Andi (une application IA avancée qui intègre des analyses sur mesure et des suggestions directement dans Veeva CRM), Veeva Align pour la gestion stratégique des territoires, Veeva Network Customer Master pour la gestion des fichiers (MDM) et Veeva OpenData pour des données client exactes et à jour.

Toutes les sources de données sont unifiées dans Veeva Nitro et pleinement intégrées avec Veeva CRM, ce qui donne à Antares une seule source de vérité. Les changements effectués dans un seul domaine sont disponibles pour des analyses immédiates dans tout l'environnement Veeva. Par exemple, si l'on ajoute un champ dans Veeva Nitro, celui-ci est rapidement visible dans Veeva CRM et est disponible pour le reporting.

L'analyse puissante et l'IA fournissent des analyses intelligentes qui inspirent les stratégies de ventes telles que les prochaines meilleures actions, les canaux de contact, le contenu commercial et l'harmonisation des territoires. En éliminant la création et la maintenance d'un entrepôt de données personnalisées, la gestion des fichiers, ainsi que du personnel supplémentaire dans les opérations de ventes, Antares observe une réduction des coûts de 75% pour le support de l'infrastructure et la personnalisation avec Veeva Commercial Cloud.

La gestion d'une solution complète permet à M. Paolozza de se concentrer sur des activités plus stratégiques - telles que l'expansion de l'équipe de ventes et l'extension des contacts sur le marché. "Avec un fournisseur unique comme Veeva où tout est coordonné, nous pouvons être agile, plus stratégique et produire des résultats dans les ventes", a déclaré M. Paolozza.

/// Pendant le lancement d'un produit, nous avons été capables d'ajuster notre stratégie sur site plusieurs fois. Du fait de la flexibilité de Veeva Commercial Cloud, nous nous sommes rapidement adaptés aux nouvelles exigences de l'activité, ce qui a permis aux ventes de réussir dès le premier jour. Je suis très impressionné par la rapidité avec laquelle nous pouvons effectuer des changements qui ont un impact sur les ventes - ce qui est essentiel pour mon entreprise. ///

– Sal Paolozza, Directeur exécutif des opérations de vente, Antares Pharma

La réussite d'Antares grâce à Veeva Commercial Cloud

- Avec Veeva CRM, Antares a augmenté la productivité et l'efficacité des représentants commerciaux en fournissant des analyses telles que l'identification des populations de patients cibles et quand effectuer un suivi client. Le système s'est facilement adapté lorsque le nombre de représentants commerciaux a triplé, passant de 30 à 90.
- La formation des représentants commerciaux sur les solutions simplifiées et la familiarité avec Veeva ont réduit le temps de formation sur Veeva CRM de deux jours par représentant des ventes, ce qui a permis à Antares d'économiser des milliers de dollars en formation sur les applications.
- Veeva Nitro unifie les sources de données d'Antares et se synchronise automatiquement avec Veeva CRM, ce qui permet d'économiser de très nombreuses heures de maintenance de l'entrepôt de données. Veeva Nitro a réduit les temps de chargement des données de 6 heures à 45 minutes et a réduit le temps de reporting personnalisé d'une semaine à deux heures.
- Veeva Andi, l'IA intégrée qui travaille avec Veeva CRM rend les échanges avec les professionnels de santé intelligents en fournissant des analyses en temps réel sur les clients et des suggestions proactives dans le flux des tâches quotidiennes des représentants commerciaux. Les représentants commerciaux comprennent les préférences des clients et identifient les prochaines actions, les canaux et les contenus les plus pertinents pour organiser des entretiens plus productifs.
- Veeva OpenData arme les représentants commerciaux avec les données de référence fiables et actuelles pour contacter les professionnels de santé. Intégrés avec Veeva CRM, les profils de clients (comprenant toutes les spécialités et classes d'activité) permettent aux représentants commerciaux de construire des relations productives. M. Paolozza déclare "Nos représentants commerciaux adorent Veeva OpenData parce qu'ils disposent de contacts médecins et d'informations de licences complets et à jour, ce qui facilite leur travail à 100%."
- Veeva Network, une application MDM conçue spécifiquement pour les sciences de la vie, consolide toutes les informations client permettant à Antares de profiler les clients plus rapidement, augmentant la productivité et développant les contacts.
- Antares aligne stratégiquement les territoires en fonction du potentiel en professionnels de santé et de la géographie grâce à Veeva Align. Les modifications d'assignations sont exécutées 75 % plus rapidement que dans le système précédent. Les représentants commerciaux peuvent également fournir des commentaires dans Veeva CRM, éliminant les processus manuels.
- Les solutions Veeva Commercial Cloud ont pris moins de six semaines pour être mises en œuvre et moins de trois mois pour être optimisées et adoptées dans toute l'entreprise - ce qui est considérablement inférieur aux six mois à un an requis pour les développements personnalisés de solutions tiers.

- Antares a ajouté Veeva CRM Engage Meeting et Veeva CRM Approved Email pour s'appuyer sur davantage de canaux afin de contacter et de communiquer avec les professionnels de santé. À l'aide de Veeva CRM Approved Email, les représentants en ventes électroniques ont augmenté le nombre de contacts quotidiens avec les professionnels de santé ciblés. Veeva Engage Meeting permet aux représentants d'organiser des entretiens en ligne avec des professionnels de santé difficiles à contacter en personne.

/// Veeva Commercial Cloud est une application centralisée. Tout est en un seul endroit et connecté. Si j'apporte une modification dans une application, elle se répercute immédiatement sur les autres. Les sites ont des informations plus riches et complètes et des mises à jour et actualisations plus fréquentes. ///

– Sal Paolozza, Directeur exécutif des opérations de vente, Antares Pharma