



La fuerza de ventas global de HIPRA se estandariza con las aplicaciones comerciales en la nube de Veeva para promover el contenido digital y el compromiso

La farmacéutica española adquiere los fundamentos para interacciones personalizadas con las principales partes interesadas en la salud animal

BARCELONA, España - 11 de enero de 2021 - Veeva Systems (NYSE: VEEV) anunció hoy que **HIPRA**, empresa farmacéutica biotecnológica española, utiliza **Veeva Vault PromoMats** en España y **Veeva CRM** en Europa, América Latina y África para avanzar en su estrategia comercial digital en salud animal. HIPRA está utilizando las aplicaciones de Veeva para impulsar interacciones efectivas con partes interesadas clave en todo el mundo, incluyendo propietarios de animales, veterinarios, empresas de la cadena alimentaria, empresas del sector de la salud animal, grupos de defensa de los animales e investigadores.

«A medida que nos expandimos a nuevos países, necesitamos una forma ágil y compatible de desplegar rápidamente nuestros equipos de terreno y relacionarnos de manera efectiva con los clientes», comenta Sergi Valls, CIO de HIPRA. «Con Veeva, ahora contamos con la base digital para escalar nuestra fuerza de terreno y satisfacer las diversas necesidades de nuestros clientes globales de la salud animal».

HIPRA es una empresa farmacéutica líder que desarrolla vacunas innovadoras y soluciones biotecnológicas para prevenir enfermedades de salud humana y animal. Los representantes de HIPRA gestionan a muchas partes interesadas en diversas especies, y cada una de ellas necesita productos únicos en varias categorías. Con las rigurosas normativas específicas de cada país, los representantes de terreno también deben gestionar miles de documentos para diferentes animales, especialidades y regiones, desde mascotas hasta ganado.

«La salud animal requiere modelos de participación y capacidades de marketing únicos. Con información oportuna proveniente de una sola plataforma que incluye contactos y recursos clave, HIPRA puede abordar rápidamente las necesidades comerciales cambiantes para lograr una interacción significativa con el cliente», declara Rohan Poole, director de estrategia comercial de Veeva. «Estamos orgullosos de asociarnos con HIPRA y apoyar su estrategia comercial digital para llevar tratamientos a nuevos mercados».

Como parte de Veeva CRM multicanal, HIPRA está utilizando **Veeva CLM** y **Veeva CRM Approved Email** para aumentar el valor de las reuniones presenciales y proporcionar comunicaciones significativas y a medida. Con Vault PromoMats, HIPRA sienta las bases para la automatización y el cumplimiento a lo largo del ciclo de vida de los contenidos, de un extremo a otro, conectando a las partes interesadas a nivel mundial y mejorando la reutilización de los contenidos.

Vea las sesiones europeas bajo demanda del último evento Veeva Medical and Commercial Summit Connect para aprender cómo las empresas líderes se asocian con Veeva para impulsar la excelencia comercial.

Información adicional

Para obtener más información sobre Veeva CRM, visite: veeva.com/eu/CRM

Conecte con Veeva en LinkedIn: linkedin.com/company/veeva-systems

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

Siga a Veeva en Facebook: facebook.com/veevasystems

Acerca de Veeva Systems

Veeva es líder mundial en software de nube para la industria de las ciencias biosanitarias. En Veeva estamos comprometidos con la innovación, la excelencia de los productos y el éxito de nuestros más de 1000 clientes, desde las empresas farmacéuticas más grandes hasta empresas biotecnológicas

emergentes. Como corporación de interés público, en Veeva nos comprometemos a alcanzar un equilibrio de intereses para todas las partes interesadas, como clientes, empleados, accionistas y los sectores a los que prestamos servicio. Para obtener más información, visite veeva.com/eu.

###

Datos de contacto:

Deivis Mercado
Veeva Systems
925-226-8821
deivis.mercado@veeva.com

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