



PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

## Teva armoniza sus ventas farmacéuticas en Europa con Veeva CRM

*Teva, una de las 20 empresas líderes del sector farmacéutico, implementa una solución única para alinear sus ventas farmacéuticas en toda Europa*

**BARCELONA, España — 16 de marzo de 2022 — Veeva Systems** (NYSE: VEEV) ha anunciado hoy que Teva Pharmaceuticals ha ampliado su uso de las soluciones Veeva con la adopción de **Veeva CRM** para alinear sus ventas farmacéuticas en una única plataforma en ocho países europeos: España, Francia, Italia, Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Hungría y Polonia. Teva, que produce medicamentos genéricos y biofarmacéuticos, necesitaba una solución avanzada para unificar sus ventas farmacéuticas en todas las zonas geográficas.

Con anterioridad, Teva dependía de diversos sistemas heredados en los distintos países. La empresa procedió entonces a armonizar su infraestructura tecnológica comercial en toda Europa mediante el despliegue de una plataforma centralizada para todas sus ventas farmacéuticas. Al utilizar Veeva CRM, Teva ha reducido la carga administrativa y ha permitido a sus equipos compartir con gran facilidad las prácticas recomendadas entre los diferentes mercados.

«Ahora que nuestros delegados utilizan Veeva CRM para las ventas farmacéuticas, hemos reducido el tiempo que se tarda en negociar el pedido, lo que acelera el proceso y hace que los medicamentos lleguen a las farmacias con más rapidez», explica David Savitt, director y responsable de Tecnología de ventas de Global Digital Commercial en Teva Pharmaceuticals. «Ahora podemos optimizar el precio del pedido de una forma más eficaz, ya que el cálculo de los descuentos está precargado en Veeva CRM, lo que hace que todo el proceso de los pedidos farmacéuticos —desde la recepción hasta la entrega— sea fluido y eficiente».

De esta manera los equipos de ventas farmacéuticas de Teva pueden trabajar más eficazmente con las farmacias utilizando un sistema digital de gestión de pedidos avanzado, acompañado de información clave procedente de **Veeva CRM MyInsights**. Veeva CRM proporciona a las fuerzas de ventas farmacéuticas información procesable en el punto de venta, incluido todo el historial de actividad (pedidos anteriores, estado de facturación, histórico de negociaciones, etc.). Esta visión más completa ayuda a los delegados farmacéuticos a cerrar sus negociaciones con mayor tasa de éxito, lo cual es fundamental para el proceso de ventas.

«Las farmacias suelen ser el primer punto de interacción para los pacientes que buscan ayuda y asesoramiento», explica Rohan Poole, director de Estrategia Comercial de Veeva. «Estamos ayudando a los equipos de ventas farmacéuticas a racionalizar la cantidad de tiempo que dedican a registrar las llamadas y los pedidos, de forma que puedan centrarse en entablar relaciones con los farmacéuticos y ayudarles a mejorar la experiencia de los pacientes».

Teva también utiliza Veeva CRM para la interacción con los profesionales sanitarios, lo que incluye el uso de **Veeva CLM**, **Veeva CRM Approved Email** y **Veeva CRM Engage Meeting** para ofrecer interacciones personalizadas con los clientes. En combinación con el uso de **Veeva Vault PromoMats**, Teva puede aportar a las interacciones con los clientes contenido significativo y adaptado.

### Información adicional

Para obtener más información sobre Veeva CRM, visita: [veeva.com/eu/CRM](https://veeva.com/eu/CRM)

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

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

## **Acerca de Veeva Systems**

Veeva Systems Inc. es una compañía líder de soluciones cloud —incluidos datos, software y servicios— para la industria farmacéutica global (Ciencias de la Salud). Veeva mantiene un compromiso con la innovación, la excelencia del producto y el éxito del cliente, y presta servicios a más de 1000 clientes que incluyen desde las más grandes compañías farmacéuticas hasta empresas de biotecnología en desarrollo. 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, visita [veeva.com/eu](https://veeva.com/eu).

###

## **Contacto:**

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)