

## Descripción del Cliente

**Olpha**, anteriormente conocida como **Olainfarm**, es una empresa farmacéutica líder con una fuerte presencia en 12 países. Fundada en 1965 en Letonia, Olpha se especializa en la producción de medicamentos de alta calidad para trastornos neurológicos, salud cardiovascular, tratamientos antibacterianos y terapias antivirales. La compañía apoya activamente a los profesionales de la salud y a los pacientes mediante programas educativos y soluciones farmacéuticas innovadoras.

---

## Desafío

Olpha requería **una solución de CRM multiplataforma con un módulo CLM integrado y un sistema de gestión centralizado para facilitar el análisis en 12 mercados**. La compañía necesitaba un sistema capaz de optimizar las operaciones de ventas, mejorar la interacción con los profesionales de la salud (HCPs) y proporcionar una integración de datos fluida, garantizando al mismo tiempo el cumplimiento de las normas regulatorias.

---

## Solución

**Proxima Cloud CRM** fue implementado como un ecosistema integral adaptado a los requerimientos de Olpha, mejorando la eficacia de la fuerza de ventas y el compromiso omnicanal. La solución incluyó:



- **Proxima Cloud CRM** – Un sistema sólido de CRM para la gestión de las operaciones del equipo de campo.
- **Axioma** – Base de datos sindicado de HCPs/HCOs para una segmentación precisa.
- **Próxima OCM** – Plataforma de comunicación multicanal que permite la interacción remota con HCPs.
- **GeoForce** – Herramienta de gestión territorial y optimización de ventas para el equipo de campo.
- **Próxima PAS** – Solución de planificación estratégica de ventas y asignación de recursos para el seguimiento del rendimiento.

---

## Resultados

La implementación exitosa de **Proxima Cloud CRM + CLM + Axioma** permitió aumentar la eficiencia y la toma de decisiones basadas en datos en los 12 mercados de Olpha. Tras la integración del CRM, la compañía amplió su transformación digital adoptando:

- **Próxima OCM** para la interacción remota con HCPs.
- **GeoForce** para optimizar la gestión de territorios y el rendimiento de ventas.
- **Próxima PAS** para mejorar la planificación de ventas y la asignación de recursos.

Esta colaboración estratégica fortaleció las operaciones comerciales de Olpha, garantizando un enfoque integrado y escalable para la gestión de ventas farmacéuticas.

