

## Visão Geral do Cliente

A **Olpha**, anteriormente conhecida como **Olainfarm**, é uma empresa farmacêutica líder com forte presença em 12 países. Fundada em 1965 na Letônia, a Olpha é especializada na produção de medicamentos de alta qualidade para distúrbios neurológicos, saúde cardiovascular, tratamentos antibacterianos e terapias antivirais. A empresa apoia ativamente profissionais de saúde e pacientes por meio de programas educacionais e soluções farmacêuticas inovadoras.

---

## Desafio

A Olpha necessitava **de uma solução de CRM multiplataforma com um módulo CLM integrado e um sistema de gestão centralizado para facilitar a análise entre 12 mercados**. A empresa precisava de um sistema capaz de otimizar as operações de vendas, melhorar o engajamento com profissionais de saúde (HCPs) e fornecer integração de dados contínua, garantindo ao mesmo tempo conformidade com os regulamentos.

---

## Solução

O Proxima Cloud CRM foi implementado como um ecossistema abrangente, adaptado às necessidades da Olpha, aumentando a eficácia da força de vendas e o engajamento omnicanal. A solução incluiu:



- **Proxima CRM** – Um sistema robusto de CRM para gerenciar operações da força de campo.
- **Axioma** – Base de dados sindicado de HCPs/HCOs para segmentação precisa.
- **Próxima OCM** – Plataforma de comunicação multicanal que permite o engajamento remoto com HCPs.
- **GeoForce** – Ferramenta de gestão territorial e otimização de vendas para a força de campo.
- **Próxima PAS** – Solução de planejamento estratégico de vendas e alocação de recursos para acompanhamento de desempenho.

---

## Resultados

A implementação bem-sucedida do **Proxima Cloud CRM + CLM + Axioma** aumentou a eficiência e a tomada de decisões baseadas em dados nos 12 mercados da Olpha. Após a integração do CRM, a empresa expandiu sua transformação digital adotando:

- **Próxima OCM** para engajamento remoto com HCPs.
- **GeoForce** para otimizar a gestão de territórios e o desempenho de vendas.
- **Próxima PAS** para melhorar o planejamento de vendas e a alocação de recursos.

Essa colaboração estratégica fortaleceu as operações comerciais da Olpha, garantindo uma abordagem escalável e integrada para a gestão de vendas farmacêuticas.

