



Life  
Science



# Maßgeschneiderte Life Science Software Lösungen mit Salesforce

## Chancen von digitalisierten Prozessen nutzen. Besserer Vertrieb, Service und digitale Vernetzung

**Life Science —Health, Biotechnologie, Medizin, Pharma und Chemie— ist eine der dynamischsten Branchen. Der wichtigste globale Trend in diesem Bereich ist die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und die digitale Vernetzung.**

Durch die Digitalisierung der Informationen im Unternehmen und die Vernetzung der eigenen Systeme mit Kunden, Partnern, Kliniken und Patienten werden Innovationen, neue Produkte und Dienstleistungen möglich. Ohne eine geeignete Informationsplattform ist das nicht möglich.

**Mit der Plattform des Weltmarktführers Salesforce.com und den Life Science Add-Ons der Cloud Professionals ist die Digitalisierung auch für Ihr Unternehmen schnell und kostengünstig verfügbar.**

Die Sales Cloud als weltmarktführendes CRM, die Service Cloud als Spitzenprodukt im Bereich Kundenservice, die Salesforce1 Mobilplattform für Tablets und Smartphones, sowie die Salesforce Communities schaffen die notwendige Voraussetzung für eine engere und mobile Vernetzung. Spitzenprodukte der Life Science Technologie, dazu gehören Maschi-

nen und Produktsanlagen genauso wie medizinische Messgeräte werden mit dem Salesforce Customer Service Modul vernetzt. Durch die 360 Grad Sicht im CRM sind diese Informationen auch stets für den Vertrieb verfügbar.

Ein weiteres Beispiel ist die Digitalisierung von Behandlungsmethoden kombiniert mit technologischen Innovationen wie Sensoren und Wearables. Das führt zu einer immer stärkeren Real-Time Vernetzung von Patient, Labor / Klinik und Hersteller. Dabei müssen die entstehenden Daten auch verarbeitet und an die richtige Person weitergeleitet werden.

Aber auch die Compliance mit den regulatorischen Anforderungen der jeweiligen Zielmärkte wird mit der Lösung umgesetzt. Das ist jetzt einfacher denn je.

Beispiel Pharma: Kunden sind Kliniken und Ärzte deren Adressdaten über eine Schnittstelle importiert und aktualisiert werden; die Lieferung erfolgt häufig über Großhändler oder Apotheken. Zu den Vertriebs- und Marketinginstrumenten gehören u.a. Veranstaltungsmangement ggf. inkl. Reiseorganisation, Außendienst-Besuche und Produktbemusterungen.

Regulatorische Vorschriften umfassen u.a. Abgabevorschriften, Schulungen, Dokumentationen, Höchstgrenzen. Es können Informationen vom Kundenservice automatisiert an den Außendienst und dem Marketing Team weiter geleitet werden. Somit können weitere, segmentierte Aktionen geplant werden, z. B. Direktmarketing. Dazu kommen Reporting und Dashboards. **Die Vorteile einer individuellen Salesforce Lösung auf Basis von Standardkomponenten der Cloud Professionals:**

- Für Unternehmen von 5 bis mehr als 1000 Mitarbeitern
- Einstieg mit Salesforce CRM (Modul Vertrieb), Ausbau mit Modul Service
- Kostengünstige individuelle Digitalisierung Ihrer Prozesse und Anforderungen
- Weltweit einsetzbar, in unterschiedlichen Sprach und Zeitzonen
- Schnelle Umsetzung durch Bausteine und Frameworks
- Go-Live innerhalb weniger Wochen oder Monate abhängig von Unternehmensgröße

#### Kontakt:

Email: [vertrieb@cloudprofessionals.biz](mailto:vertrieb@cloudprofessionals.biz)  
Telefon +49 69 667 741 175  
Fax +49 69 967 592 54

**Cloud Professionals GmbH**  
Theodor-Heuss-Allee 112  
60486 Frankfurt/Main  
Germany



REGISTERED  
CONSULTING  
**PARTNER**