

Обзор компании

Alpha, ранее известная как **Olainfarm**, — ведущая фармацевтическая компания, представленная в 12 странах. Основанная в 1965 году в Латвии, Alpha специализируется на производстве высококачественных препаратов для лечения **неврологических заболеваний, сердечно-сосудистых нарушений, бактериальных инфекций и вирусных заболеваний**. Компания активно поддерживает медицинских специалистов и пациентов, предлагая образовательные программы и инновационные фармацевтические решения.

Задача

Alpha требовалась **кроссплатформенная CRM-система с интегрированным CLM-модулем и централизованным управлением данными**, чтобы анализировать и управлять процессами в 12 странах. Основные требования к системе включали **оптимизацию работы медицинских представителей, повышение эффективности взаимодействия с врачами и интеграцию с существующими базами данных с соблюдением регуляторных норм**.

Решение

Proxima Cloud CRM была развернута в **качестве комплексной экосистемы**, адаптированной к бизнес-задачам Alpha, что позволило **повысить эффективность продаж и наладить омниканальное взаимодействие**. Внедренные решения включали:



- **Proxima Cloud CRM** – CRM-система для управления работой полевой команды.
- **Axioma** – Синдицированная база данных врачей и медицинских учреждений для точного таргетинга.
- **Proxima OCM** – Платформа для удаленной коммуникации с медицинскими специалистами.
- **GeoForce** – Инструмент для управления территориями и оптимизации работы медпредставителей.
- **Proxima PAS** – Решение для стратегического планирования продаж и распределения ресурсов.

Результаты

Успешное внедрение **Proxima Cloud CRM + CLM + Axioma** позволило Alpha **повысить эффективность работы полевой команды и улучшить управление данными в 12 странах**. В результате компания продолжила цифровую трансформацию, внедрив:

- **Proxima OCM** для эффективного взаимодействия с врачами через омниканальные каналы.
- **GeoForce** для оптимизации управления территориями и повышения продуктивности продаж.
- **Proxima PAS** для стратегического планирования и распределения ресурсов.

Благодаря сотрудничеству с Proxima Research, Alpha смогла **значительно улучшить коммерческую деятельность, повысить уровень аналитики и создать устойчивую стратегию управления продажами** в фармацевтической отрасли.

