

Unser Kunde, das weltweit grösste Pharmaunternehmen mit der grössten privatwirtschaftlich finanzierten Forschungsorganisation, dient der Öffentlichkeit in Gesundheit und Bekämpfung von Krankheiten. Gerade in diesen Bereichen ist die Beziehungspflege im Bereich des Key Account Management ein Schlüsselfaktor, um erfolgreich am richtigen Ort, zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Medikamente bereitstellen zu können. Auch hier ist ohne technische Unterstützung das Erreichen der definierten Ziele nicht mehr möglich.

Vision

Ziel des Projektes ist die Personenbeziehungsweise Abteilungsübergreifende Verfügbarkeit der Kundeninformationen, Kundengeschichte, Projektinformationen und Projektgeschichte zur Verbesserung der Geschäftsbeziehungen zu unseren Key Accounts und eine Effizienz- und Qualitätssteigerung in der Zulassung neuer Arzneimittel und Betreuung bestehender Produkte.

Ziele

- Vereinfachter und transparenter Zugang zu Informationen und Projekten
- Unterstützung der Regulatory-Prozesse und deren terminliche Steuerung
- Effizientere Planung der vorhandenen Ressourcen und deren Zuteilung zu Projekten
- Steigerung der Produktivität der Mitarbeiter
- Schnelleres Registrieren neuer Produkte
- Bessere Betreuung der existierenden Key Accounts
- Integration in die bestehende Office Umgebung (Word, Excel und Outlook)

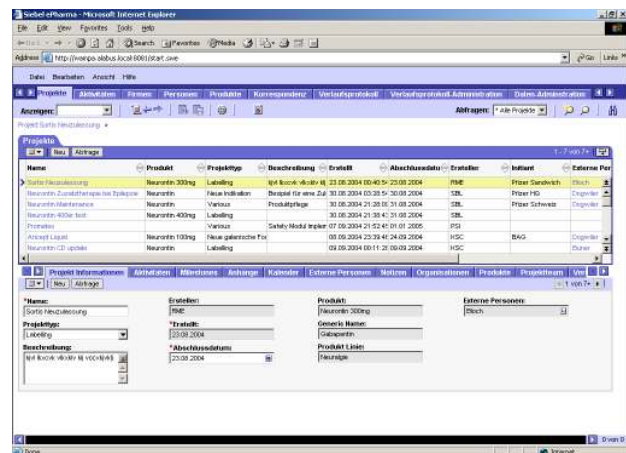
Vorgehen

Standardisiertes, SOMA orientiertes Projektvorgehen mit klaren Phasen und Meilensteinen:

- Business Analyse Workshop
- Business Object Modelling
- Umsetzung Version 1.0 basierend auf Siebel Enterprise Edition
- Einführung an konkreten Business Anwendungen über ein Train the Trainer Konzept
- Kontinuierliche Verbesserungen über Releases

Resultate

- Alle Mitarbeiter haben Stufengerechten Zugang auf die Informationen
- Klare Produktstrukturen und deren Verwaltung
- Dem Datenschutz wird voll Rechnung getragen
- Vollumfängliche Unterstützung bestehender Organisationsstrukturen, wie auch deren Reorganisation
- Mehrsprachenfähigkeit
- Statistiken und Reporting vom Produkt bis zur einzelnen Aktivität



Nutzen

- Gezielte Unterstützung des Key Account Management und dadurch Senkung der Zulassungskosten
- Schnelle Verfügbarkeit auf alle Daten und dadurch besserer Kundenservice
- Eingebettet in die bestehende IT Landschaft und somit Reuse bestehender Ressourcen und der Infrastruktur
- Bessere Verfolgung neuer Projekte und dadurch effizientere Nutzung vorhandener Ressourcen

alabus ag beschäftigt Business- und Technologieexperten in den Kernbereichen CRM, ERM und Business Integration. **alabus** legt den Fokus auf business-orientierte IT-Lösungen, die unternehmensintern neue Standards setzen. Outstanding, weil CLEVER&EASY.