

Watermelon Health se convierte en Content Partner de Veeva Systems, el CRM líder del sector salud

La agencia Watermelon Health Marketing se ha convertido en nuevo Content Partner de Veeva Systems, la plataforma de gestión utilizada por las principales empresas dentro del ámbito sanitario. "El acuerdo con Veeva es una apuesta por una metodología ágil, rigurosa, y adaptada a las necesidades que requiere actualmente la industria farmacéutica." Destaca el CEO de Watermelon Health Marketing, Fernando Moreu

En los últimos años, a raíz de la pandemia, el sector farmacéutico ha estado muy presente en el imaginario colectivo. Cada vez, los usuarios tienen un mayor acceso a la información en materia de salud, por lo que la forma de relacionarse con ellos ha cobrado un cariz diverso al que se daba tiempo atrás. Pero es aún más importante adaptar estas nuevas estrategias comunicativas a la hora de establecer contacto con los profesionales sanitarios.

De esta manera, Watermelon Health Marketing desea asistir a aquellos que busquen implementar comunicaciones más directas entre el delegado comercial y el proveedor. Integrando todos los departamentos encargados del proceso publicitario, legal y científico. Para ello, la plataforma alberga la capacidad de recibir el feedback más inmediato entre el delegado y el médico, mientras que ofrece la posibilidad de desarrollar el plan comercial.

Ser content partner de Veeva Systems: un paso más en su crecimiento

El potencial de la herramienta y el crecimiento continuo de la agencia española son los principales motivos por los que han colaborado ambas partes. "Hoy día, existen muchos softwares que facilitan un mayor acercamiento hacia el cliente, pero es difícil encontrar uno que ofrezca tal seguridad tanto en lo comercial como en lo legislativo. Watermelon Health y Veeva Systems son el complemento perfecto para diseñar la estrategia adecuada", añade Fernando Moreu.

La agencia continúa progresando en su desarrollo tras el lanzamiento de su marca especializada en el cuidado de la salud, y da un paso más allá dentro del ecosistema colaborando con las principales empresas del sector.

Las necesidades mercadotécnicas actuales de la división farmacéutica pasan por instituir nuevos canales de contacto que proporcionen la posibilidad de lanzar mensajes centrados en la personalización del usuario.

Por su parte, el CRM Veeva Systems, contribuye a las exigencias comerciales a las que se puede enfrentar cualquier laboratorio, gracias la proporción de datos que ayudan a entender mejor el comportamiento del cliente. Para ello, es necesario contar con un equipo de expertos capaz de emplear esta información y activar el desarrollo de acciones mercantiles como la preparación del contenido, su posterior presentación en términos de CLM y el contacto directo con el prescriptor a través de herramientas de approved email.

Sobre Watermelon Health Marketing

Watermelon Health Marketing es la marca especializada en acciones publicitarias dentro del sector salud de Watermelon Marketing. Con más de 8 años de experiencia, durante este tiempo ha desarrollado estrategias de marketing adaptadas a las necesidades de clientes como Abbvie, Roche, Tena, Biotical Health, BSN Medical, General Electric Healthcare, Clínicas Madrid, Straumann o Coloplast.

Además, la agencia destaca por contar con un equipo de profesionales en aspectos científicos y en lo relativo a requerimientos legales como la capacitación profesional, la cualificación científica y otras índoles evidenciadas como miembros de la Asociación Española de Agencias de Publicidad de la Salud.

Datos de contacto:

Fernando Moreu
CEO Watermelon Health Marketing
622 218 878

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Industria Farmacéutica](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>