



## ysura führt mobiles CRM für die Pharmabranche ein

*1.000 Pharmareferenten verwalten ihre tägliche Arbeit jetzt mit ysuras Produkt auf iPad-Basis*

**München (Deutschland), 02. Oktober 2014.** ysurA gab heute bekannt, dass sein wichtigster Kunde die mobile CRM-Lösung für fast 1.000 Vertreter und Vertriebsmanager in Deutschland innerhalb von sechs Monaten nach dem Start schrittweise eingeführt hat. Das Produkt wird darüber hinaus in zusätzlichen Abteilungen und Produktfamilien in dem Maße eingeführt, in dem neue Module online gehen.

Das mobile CRM von ysurA beendet die Komplexität traditioneller CRM-Produkte und bietet Vertretern eine klare und einfache **360°-Übersicht** über ihre Kontakte und Organisationen. Mittels komplizierter Algorithmen kann das mobile CRM von ysurA die nächsten Schritte vorhersagen, vereinfacht so die Schulung und optimiert Routineaufgaben.

„Unsere Vertreter haben in puncto **Klarheit, Geschwindigkeit und Effizienz** bei ihrer täglichen Arbeit mittels ysuras brillanter iPad-Anwendung eine neue Qualität erreicht“, erläutert der Leiter des CRM bei ysuras Hauptkunden, einem der fünf bedeutendsten globalen Pharmaunternehmen mit starker Präsenz in Deutschland. „Der Wettbewerb in der Pharmaindustrie ist so hart wie eh und je, doch



durch ysuras mobiles CRM verfügen wir über die erforderlichen Werkzeuge, um in der Branche auch weiterhin ganz vorne mit dabei zu sein.“

„Unsere Techniker haben das Produkt dank der modernsten, für mobil ausgerichtete Unternehmen optimierten Architektur in Rekordzeit gebaut“, ergänzte **Philip Debbas**, Mitgründer und CEO von ysura. „Obwohl genau auf die Bedürfnisse unseres Hauptkunden angepasst, wurde das mobile CRM von ysura für eine **breite Palette an Pharmaunternehmen** konzipiert.“



**Philip Debbas, Mitgründer und CEO von ysura**

Im Gegensatz zu anderen CRM-Systemen beinhaltet ysura von vornherein grundlegende Bedürfnisse der Pharmaindustrie, einschließlich der Einhaltung der Vorschriften, Musterverwaltung, Krankenhaus- und Lieferantendynamik und einer leistungsstarken Matrix für Berechtigungen und Beschränkungen. Über die Integration mit bestehenden Back-Office-Systemen und Datenbanken kann ysura die Anzahl der Apps, die ein Pharmareferent zur Arbeit benötigt, beträchtlich senken.

„ysura beeindruckt uns tagtäglich mit seinem feinen **Gespür für Design** und seiner **Benutzererfahrung**“, lobte besagter Kunde. „Es passiert nicht oft, dass man auf ein CRM trifft, das sich so toll einsetzen lässt. Es überrascht darum nicht, dass unsere Organisationen im restlichen Europa zu ysura wechseln möchten.“



## Über ysura

ysura entwickelt, vermarktet und betreibt ein mobiles CRM für die Pharmaindustrie. Das Produkt ermöglicht den Einsatz als primäres CRM oder als Viewer neben einem herkömmlichen CRM. Ysura wurde zwar für den Apple-iPad optimiert, läuft aber in jedem Standardbrowser. ysura wird professionell und sicher in Deutschland gehostet und per SaaS vertrieben. Die ysura GmbH ist ein Unternehmen in Privatbesitz mit Sitz in München (Deutschland). Für weitere Informationen besuchen Sie bitte [www.ysura.com](http://www.ysura.com).

Ansprechpartner für die globale Presse: Keith Gruen, [keith.gruen@ysura.com](mailto:keith.gruen@ysura.com)  
+49 172 8976199