



## Customer Story über Ariello s.r.o.

### **Kurzfassung:**

Ariello s.r.o. ist einer der weltweit erfahrensten Anbieter von Regulatory Affairs und Pharmakovigilanz der Life Science Industrie und nutzt die Module ZOHO CRM, ZOHO Books, ZOHO Campaigns, ZOHO Projects und ZOHO Reports für ihre tägliche Arbeit.

### **Einführung:**

Ariello's Wunsch nach einem CRM System war bereits vom ersten Tag an existent. Da der Anbieter zu Beginn nur aus einem Handvoll Mitarbeiter bestand und Heimarbeit noch nicht notwendig war, haben sie für ihre tägliche Arbeit nur ein altes Serverpaket verwendet. Als das Thema Heimarbeit immer mehr in den Vordergrund getreten ist, stieg auch der Bedarf nach einem System, das viel flexibler und skalierbarer ist. Dabei war die Ariello Group nicht nur auf der Suche nach einem CRM System, sondern hat auch ein ERP System in Betracht gezogen, um zu sehen, welches von beiden am besten zu ihnen passt.

### **Unternehmen:**

Ariello ist seit 2008 ein führender Anbieter des Risikomanagements und der Compliance Services für den Life-Science-Sektor mit Sitz in Prag. Dazu gehören Marktberatung, Strategie und Implementierung von Global Regulatory Affairs, umfassende und lokale Pharmakovigilanz-Lösungen sowie Auditierung und Systeme für Qualität und Compliance. Sie helfen den Pharmaunternehmen ihre Produkte auf den Markt zu bringen und diese dort zu behalten. Ariello's Ziel ist es, den Prozess von der Entwicklung bis hin zur Markteinführung schneller, besser und intelligenter zu gestalten. Unser Kunde operiert in 143 Ländern und sein PV Anbieternetzwerk umfasst 128 Unternehmen in 92 Ländern. Beim Interviewten handelt es sich um den CEO und Co-Mitgründer Alan White. Er ist dafür zuständig, dass das Unternehmen reibungslos läuft und beaufsichtigt darüber hinaus sämtliche Unternehmensaktivitäten.

## **Implementierung und Ergebnisse:**

Die Implementierung des ZOHO CRM Systems hat die Geschäftsprozesse der Ariello Group deutlich effizienter gemacht. Es ist aus Managementsicht nicht nur einfacher geworden den Überblick über die Unternehmensaktivitäten zu haben, sondern es ist dank ZOHO auch möglich geworden, jederzeit und überall ohne Probleme zu arbeiten. Der CEO von Ariello ist ebenso von den Dashboards von ZOHO begeistert und darüber, dass die Prozesse der genutzten ZOHO Module reibungslos funktionieren.

## **Wie wichtig ist Ihnen Natalie Söll Vertrieb GmbH als Partner für Sie?**

„Uns war der Natalie Söll Vertrieb GmbH als Partner sehr wichtig, als wir das System gekauft haben. Eines der wichtigsten Dinge war für uns nicht nur das System zu kaufen, sondern wer uns dabei unterstützen wird. Das war unser Bedenken, als wir uns verschiedene Systeme angeschaut haben. Aus diesem Grund sind wir sehr dankbar, dass wir auf dieses Unternehmen gestoßen sind und alles was danach kam, war wirklich gut, sehr flexibel und anpassungsfähig. Sie waren jederzeit bereit, uns so gut wie möglich zu helfen.“