

# COSÌ DATAGON POTENZIA LA GESTIONE DEL BUSINESS DELLE AZIENDE LIFE SCIENCE

La soluzione sviluppata da Revorg per il canale ospedaliero è stata reingegnerizzata per essere più incentrata sul cliente, lavorare per flussi e promuovere la collaborazione tra le funzioni gare, territorio e product specialist. A partire dall'integrazione delle informazioni raccolte, offre una solida base di dati per analisi e previsioni di mercato

■ A cura di HPS-AboutPharma

**I**n un contesto sempre più competitivo e in costante evoluzione normativa, l'universo life science punta sull'innovazione per garantire una crescita sostenibile e soddisfare le crescenti esigenze delle aziende del settore. Le soluzioni tecnologiche svolgono un ruolo fondamentale nell'ottimizzazione dei processi aziendali e nella raccolta di informazioni preziose per migliorare la conoscenza del mercato da parte dei vertici aziendali.

## UN'UNICA PIATTAFORMA PER LE AZIENDE

Fin dalla fondazione nel 1975, Revorg ha adottato una strategia commerciale chiara: stabilire partnership di valore con le migliori realtà tecnologiche nazionali ed internazionali. Queste collaborazioni, unite alla competenza dei professionisti specializzati, sono alla base di un'offerta completa per la gestione dei processi produttivi e commerciali.

## VANTAGGI NELLA GESTIONE DEL CANALE OSPEDALIERO

Datagon offre notevoli vantaggi per le aziende farmaceutiche, diagnostiche e dei dispositivi medici che si trovano a gestire il canale ospedaliero. Orientata al cliente, la piattaforma sviluppata da Revorg integra i dati relativi alle gare e alle vendite in un unico punto, facilitando l'analisi di mercato e la definizione delle politiche commerciali. A differenza di altre offerte per il settore, segue una logica di processo anziché di funzione isolata, con la presenza di fasi sequenziali conformi alle normative e al codice degli appalti: dall'analisi del capitolato all'aggiudicazione e relativa tracciabilità delle approvazioni. Ciò consente, alle fun-

zioni coinvolte, di semplificare e automatizzare il processo di partecipazione alla gara, la gestione delle offerte e delle negoziazioni, così come il monitoraggio e l'analisi delle performance delle forniture nella fase post-gara. Dotata di un approccio collaborativo mette a fattore comune le reciproche competenze, e garantisce un'usabilità intuitiva, seguendo gli utenti in tutte le fasi e contribuendo, in questo modo, a ridurre i tempi di lavorazione ed evitare situazioni non adeguate.

## COME CAMBIANO I PROCESSI

Datagon rappresenta un cambio di passo nel mercato delle soluzioni tecnologiche a supporto del business delle aziende life science, in quanto opta per una visione di processo che mette al centro il cliente di cui si può finalmente conoscere tutta la storia, senza dover incrociare dati provenienti da diverse fonti e software. Nella scheda cliente, che rappresenta il cuore di tutto il sistema, convergono informazioni utili per costruire una visione completa ed esaustiva a vari livelli: ripartizione geografica, scadenza delle forniture e ruolo dei competitor. All'interno del processo, non c'è il rischio di perdersi tra le funzioni, perché per ogni fase, il sistema fornisce istruzioni precise su cosa fare, con una check list dettagliata di attività e scadenze. La soluzione gioca un ruolo chiave per la funzione commerciale, in quanto l'aggregazione di dati, informazioni e risultati diventa la base per elaborare analisi predittive e definire politiche di pricing. ■

---

**Aziende/Istituzioni**  
Revorg