

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



-40%

TEMPISTICHE DI PREPARAZIONE

ZERO

ERRORI DOCUMENTALI

LO SCENARIO

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



Un'azienda farmaceutica italiana con una forte presenza nel **mercato nazionale e internazionale**, nonostante la sua consolidata esperienza nel settore, si è trovata ad affrontare criticità significative nella gestione delle gare d'appalto pubbliche, dovute principalmente ad una **gestione frammentata delle gare, in un contesto altamente regolamentato.**

Grazie all'implementazione ed all'utilizzo di **Datagon-Salesforce**, la nostra soluzione proprietaria per la gestione gare, ha rivoluzionato la propria gestione delle gare d'appalto pubbliche, ottenendo un **risparmio del 40% sul tempo di preparazione e azzerando gli errori documentali.**



LA SFIDA

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



Le principali criticità includevano

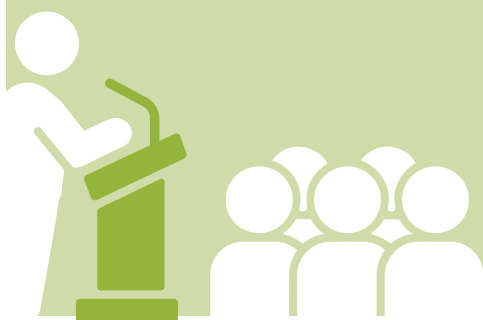
- **Inefficienza documentale:** Il personale impiegava fino a 7 ore settimanali solo per reperire e organizzare documenti, con un rischio del 15% di tempo ufficio perso per rilavorazioni dovute a errori formali che potevano portare all'esclusione dalle gare.
- **Mancanza di analisi strategica:** L'impossibilità di accedere allo storico delle gare impediva analisi cruciali, con una perdita stimata di 3,7 milioni di euro nell'anno precedente.
- **Problemi di collaborazione interdipartimentale:** La condivisione delle informazioni era inefficiente, con processi basati su email e fogli Excel che non garantivano una sincronizzazione efficace, specialmente per gare complesse e con scadenze ravvicinate.
- **Criticità operative:** La gestione delle scadenze era individuale, l'adempimento contrattuale post-aggiudicazione disconnesso e mancava un reporting standardizzato sullo stato delle gare.

LA TESTIMONIANZA

“

"Nonostante i nostri processi strutturati, riscontravamo ancora inefficienze significative nella condivisione delle informazioni di gara: l'Ufficio Gare spesso doveva sollecitare più volte il Marketing e il Regolatorio per ottenere le specifiche tecniche aggiornate, mentre il Commerciale talvolta definiva strategie di prezzo senza conoscere tutte le condizioni del capitolato. Questo non per mancanza di professionalità, ma perché gli strumenti a nostra disposizione—email, cartelle condivise e fogli Excel—non garantivano una reale sincronizzazione delle attività, soprattutto nelle gare complesse multi-lotto con scadenze ravvicinate"

Responsabile Ufficio Gare



”

LA SOLUZIONE: DATAGON-SALESFORCE

L'azienda ha implementato una **piattaforma integrata** per la gestione completa del ciclo di gara, adottando **un approccio metodico in quattro fasi**:

- 1. Analisi e design:** mappatura dei flussi di lavoro e identificazione dei punti critici (4 settimane).
- 2. Migrazione e setup:** Centralizzazione dei dati storici e creazione di template (4 settimane).
- 3. Formazione e change management:** Sessioni dipartimentali e formazione di "campioni interni" (4 settimane).
- 4. Go-live graduale:** Implementazione pilota seguita da roll-out completo.

LA SOLUZIONE: DATAGON-SALESFORCE

La piattaforma ha introdotto **aree funzionali cruciali**:

Automazione dei Processi: workflow configurabili, gestione automatizzata delle scadenze e controlli di qualità integrati.

Gestione Post-Aggiudicazione: tracciamento completo degli impegni contrattuali, monitoraggio proattivo di rinnovi e confronto volumi aggiudicati vs. vendite.

Analytics Strategica: dashboard personalizzabili, analisi della concorrenza e modelli predittivi per la probabilità di successo.

Conformità Normativa: Verifiche automatiche della documentazione, archivio strutturato e audit trail completi.

RISULTATI MISURABILI ED IMPATTO SUL BUSINESS

Dopo 12 mesi, l'azienda ha registrato i seguenti miglioramenti:

Efficienza Operativa

- Riduzione del 40% nel tempo di preparazione delle gare (1.100 ore del team gare risparmiate).
- Diminuzione dell'85% delle comunicazioni email interne.
- Conformità del 100% con le scadenze.

Qualità e Compliance

- Zero esclusioni per errori formali.
- Tracciabilità al 100% delle attività.
- Riduzione del 90% delle richieste di verifica interne.

Impatto sul Business

- +15% nelle aggiudicazioni di gare.
- +23% nell'ottimizzazione dei prezzi.
- 2,1 milioni di euro di ricavi recuperati da opportunità mancate.

Miglioramenti Organizzativi

- Incremento del 30% nell'efficienza della collaborazione.
- Aumento della soddisfazione del team.
- Netto miglioramento nella conservazione e trasferimento della conoscenza.



FEEDBACK CLIENTE

“

"La soluzione integrata da Revorg ha trasformato la nostra gestione delle gare da una responsabilità a un vantaggio strategico.

Ora prendiamo decisioni basate su dati completi anziché su informazioni frammentate, permettendoci di essere più competitivi e mantenendo al contempo la piena conformità."

Direttore Commerciale

”



CONCLUSIONI

Il caso condiviso dimostra come la trasformazione digitale della gestione delle gare possa convertire un processo tradizionalmente visto come amministrativo in un vero vantaggio competitivo strategico.

I risultati quantificabili:

1. 40% di risparmio di tempo
2. zero errori documentali
3. incremento del 15% nelle aggiudicazioni

evidenziano il valore tangibile dell'investimento in un sistema strutturato e integrato.



Per le aziende farmaceutiche italiane che affrontano sfide simili nella gestione delle gare pubbliche, l'esperienza di questa azienda farmaceutica leader, offre una roadmap concreta verso l'eccellenza operativa e la creazione di valore tangibile attraverso la digitalizzazione dei processi di gara.

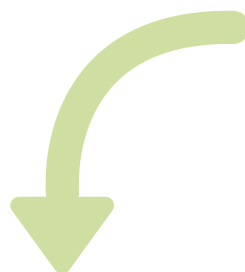
Gianluca Mapelli, CEO Revorg



IL PROSSIMO PASSO VERSO L'ECCELLENZA OPERATIVA

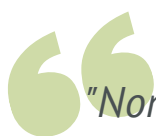


RICHIEDI UNA CALL DI APPROFONDIMENTO



02.5099171

MARKETING@REVORG.IT



"Non è solo questione di evitare errori, ma di creare un vantaggio competitivo sostenibile in un mercato sempre più complesso."

