

08/25

WHITEPAPER

**ELIMINARE I COLLI DI BOTTIGLIA NELLA
GESTIONE GARE DEL LIFE SCIENCES
COME TRASFORMARE INEFFICIENZE OPERATIVE IN
VANTAGGIO COMPETITIVO CON DATAGON SALESFORCE**

INDICE DEI CONTENUTI

03	EXECUTIVE SUMMARY
04	1. IL CONTESTO: PERCHÉ L'EFFICIENZA È DIVENTATA IMPERATIVA
05	2. LE CRITICITÀ RICORRENTI NEI PROCESSI DI GARA
06	3. ANATOMIA DELL'INEFFICIENZA: EFFETTI A CASCATA
07	4. IL MODULO RISOLUTIVO: DATAGON SALESFORCE
08	5. RISULTATI DOCUMENTATI
09	6. OLTRE L'EFFICIENZA: VERSO UN VANTAGGIO STRATEGICO
10	CONCLUSIONI

EXECUTIVE SUMMARY

Nel settore Life Sciences, la gestione delle gare d'appalto è diventata un terreno altamente competitivo, dove l'efficienza operativa non è più un'opzione ma una necessità. Tuttavia, molte organizzazioni operano ancora con strumenti frammentati, procedure disallineate e flussi di lavoro opachi. Questo whitepaper illustra le principali criticità operative ricorrenti nella gestione delle gare e propone un framework concreto di risoluzione attraverso l'adozione di un sistema integrato come Datagon Salesforce.



1. IL CONTESTO: PERCHÉ L'EFFICIENZA È DIVENTATA IMPERATIVA

Nel Life Sciences, la crescente pressione regolatoria e competitiva impone alle aziende di trasformare i processi di gara da funzione esecutiva a leva strategica. La capacità di rispondere tempestivamente ai bandi, di mantenere coerenza documentale e di garantire tracciabilità su ogni fase del processo è oggi essenziale per sostenere la competitività sul mercato.



2. LE CRITICITÀ RICORRENTI NEI PROCESSI DI GARA



Processi non standardizzati

L'uso di strumenti eterogenei e procedure non uniformi ostacola il controllo, aumenta gli errori e rende impossibile ogni tentativo di miglioramento continuo.

Assenza di monitoraggio centralizzato

La gestione tramite file Excel o tool non integrati impedisce una visione d'insieme e rende difficile rispettare scadenze e carichi di lavoro.

Flussi approvativi non strutturati

In mancanza di workflow chiari, le decisioni subiscono rallentamenti, si generano ambiguità di responsabilità e si mina la compliance.

Documentazione inefficiente

La ripetizione manuale della documentazione standard causa spreco di tempo e risorse, aumentando il rischio di errori formali.

Mancanza di strumenti analitici

L'impossibilità di misurare le performance impedisce di valutare l'efficacia delle azioni intraprese e limita la capacità strategica.



3. QUANDO IL SISTEMA È INEFFICIENTE: INDICATORI CHIAVE



Organizzazioni con i seguenti sintomi operano sotto gli standard di settore:

- Preparazione offerte > 72 ore
- Approvazioni via email o telefono
- Documenti creati ex-novo per ogni gara
- Nessun sistema di alert o dashboard centralizzata
- Nessuna visibilità cross-dipartimentale sui processi

Impatti organizzativi



Area	Conseguenze
Operativa	Sovraccarico risorse, ritardi, errori
Compliance	Rischi normativi, audit trail lacunoso
Strategica	Mancanza visibilità ROI, inefficacia decisionale
Tecnologica	Tool non integrati, costi IT elevati



4. IL MODULO RISOLUTIVO: **DATAGON SALESFORCE**



Architettura standardizzata dei processi

Workflow digitali configurabili con checkpoint automatizzati, assegnazioni dinamiche e piena tracciabilità.

Generazione documentale automatizzata

Motore documentale con template certificati, coerenza formale e abbattimento del rischio di errore umano.

Workflow approvativi strutturati

Approvazioni con soglie personalizzabili, regole di escalation e piena auditabilità.

Business Intelligence in tempo reale

Dashboard operative e KPI sempre aggiornati per supportare decisioni rapide e informate.

Integrazione nativa

Connettività con ERP, CRM e strumenti analitici: eliminazione delle ridondanze e continuità informativa.



5. RISULTATI DOCUMENTATI



Indicatore

Miglioramento

Tempo di preparazione offerta	-40%
Errori formali documentati	-60%
Tempo ciclo approvativo	-50%
Visibilità sui processi	+100%
Puntualità consegne	+35%
ROI	Break-even in 6 mesi



salesforce

6. OLTRE L'EFFICIENZA: VERSO UN VANTAGGIO STRATEGICO

L'adozione di un sistema come Datagon Salesforce non è solo una scelta tecnologica, ma una trasformazione organizzativa.

Si abilitano:

- Predittività nelle decisioni
- Governance e tracciabilità end-to-end
- Maggiore reattività verso il mercato
- Valorizzazione del capitale umano



CONCLUSIONI:

Le aziende Life Sciences che vogliono competere nel mercato tender devono dotarsi di strumenti che garantiscano rigore, velocità e capacità di analisi. Datagon Salesforce rappresenta un ecosistema completo, pensato per convertire ogni criticità operativa in un punto di forza strategico.

Per una valutazione personalizzata, è disponibile un assessment operativo gratuito dei processi di gara attualmente in uso.



08/25



IL PROSSIMO PASSO VERSO
L'ECCELLENZA OPERATIVA

RICHIEDI UNA CALL DI APPROFONDIMENTO!

02.5099171

MARKETING@REVORG.IT



CLICCA PER CONTATTARCI

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

