

11/25

LA TRASFORMAZIONE DI UN'AZIENDA DEL PHARMA

CASE-STUDY.
COME **DATAGON**//**SALESFORCE**:

- HA RIDOTTO DEL 45% I TEMPI OPERATIVI
- HA AUMENTATO DEL 22% IL TASSO DI AGGIUDICAZIONE



INDICE DEI CONTENUTI

03 EXECUTIVE SUMMARY

04 IL CONTESTO:
QUANDO IL VOLUME SUPERA LA STRUTTURA

05-06 LE DIFFICOLTA' PRINCIPALI MISURATE, NON PERCEPITE

07 LA SVOLTA: UN PROCESSO END-TO-END
SU DATAGON//SALESFORCE

08 I 4 PILASTRI STRATEGICI DELL'IMPLEMENTAZIONE

09 BENEFICI MISURABILI
EFFICIENZA, CONTROLLO E VISIBILITÀ IN TEMPO REALE

10 PERFORMANCE COMPETITIVE: VINCERE DI PIÙ E MEGLIO

11 CONCLUSIONI: UN PROCESSO FINALMENTE GOVERNABILE

EXECUTIVE SUMMARY

In un mercato sempre più competitivo e regolamentato, le aziende farmaceutiche si trovano ad affrontare sfide crescenti nella gestione delle procedure di gara pubbliche. Il nostro cliente, realtà italiana con oltre mezzo secolo di esperienza nel settore, ha dovuto confrontarsi con una criticità comune a molte organizzazioni: **la crescita esponenziale della complessità operativa non supportata da un'adeguata evoluzione dei processi interni.**

QUESTO CASE STUDY DOCUMENTA IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DIGITALE CHE HA PERMESSO ALL'AZIENDA DI PASSARE DA UN APPROCCIO MANUALE E FRAMMENTATO A UN SISTEMA INTEGRATO, SCALABILE E BASATO SUI DATI.

I RISULTATI OTTENUTI DIMOSTRANO COME L'ADOZIONE DI "DATAGON//SALESFORCE" NON RAPPRESENTI SEMPLICEMENTE L'IMPLEMENTAZIONE DI UNO STRUMENTO TECNOLOGICO, MA UNA VERA E PROPRIA RIVOLUZIONE NEL MODO DI CONCEPIRE E GESTIRE I PROCESSI DI PARTECIPAZIONE ALLE GARE PUBBLICHE.

45%

RIDUZIONE
TEMPI OPERATIVI
[EFFICIENZA NEI PROCESSI
DI GESTIONE GARE]

22%

AUMENTO
AGGIUDICAZIONI
[INCREMENTO DEL
TASSO DI SUCCESSO]

280

GARE GESTITE
ANNUALMENTE
[VOLUME GESTITO
CON EFFICACIA]



IL CONTESTO. QUANDO IL VOLUME SUPERA LA STRUTTURA.

Il nostro cliente rappresenta un esempio emblematico delle sfide che molte organizzazioni del settore pubblico e privato devono affrontare nell'era della digitalizzazione. **La società opera in un contesto altamente regolamentato**, dove la partecipazione a gare e procedure pubbliche costituisce una componente fondamentale del modello di business.

La situazione pre-intervento evidenziava numeri significativi che raccontano sia il successo commerciale dell'azienda, sia la pressione operativa cui era sottoposta l'organizzazione. **Il team gare, composto da sole 4 persone altamente qualificate, si trovava a dover gestire un volume impressionante di attività** che richiedeva precisione, tempestività e conformità normativa assoluta.

Negli ultimi tre anni, il volume complessivo è cresciuto del +27%, senza che fosse possibile incrementare proporzionalmente il personale dedicato.

Questo squilibrio tra domanda e capacità operativa ha generato una situazione insostenibile nel medio termine: **processi manuali ripetitivi, tempi di lavorazione sempre più lunghi, crescente rischio di errori formali e sostanziali, e soprattutto una totale mancanza di visibilità strategica sui dati storici e sulle performance.**

"La complessità aumentava più velocemente della nostra capacità operativa. Non era più una questione di impegno o competenza delle persone, ma un limite strutturale del sistema con cui lavoravamo."

La direzione aziendale ha riconosciuto con lucidità che il problema non risiedeva nelle competenze del team professionisti esperti e motivati ma nell'assenza di strumenti e processi scalabili, capaci di sostenere la crescita senza compromettere qualità, precisione e tempestività. Era necessario un cambio di paradigma, non semplicemente un aggiustamento incrementale.

LE DIFFICOLTA' PRINCIPALI MISURATE, NON PERCEPITE

Prima di intraprendere qualsiasi intervento di trasformazione, è stato condotto un assessment approfondito per quantificare oggettivamente le criticità del processo esistente. Questo approccio data-driven ha permesso di andare oltre le percezioni soggettive e di identificare con precisione i colli di bottiglia operativi, fornendo una baseline misurabile rispetto alla quale valutare successivamente l'efficacia dell'intervento.

L'analisi ha rivelato un quadro complesso ma chiaro: il problema principale non era legato alla qualità del lavoro svolto dal team, quanto piuttosto all'inefficienza intrinseca di processi frammentati, non standardizzati e dipendenti da strumenti inadeguati alla scala operativa raggiunta dall'azienda.

62%

TEMPO SU ATTIVITÀ
RIPETITIVE
QUASI DUE TERZI DEL
TEMPO LAVORATIVO
DEDICATO A OPERAZIONI
A BASSO VALORE
AGGIUNTO

12,5%

TASSO DI ERRORE
FORMALE
UNA GARA SU OTTO
PRESENTAVA
PROBLEMATICHE
DOCUMENTALI O
FORMALI

6/90

OFFERTE DA RIGENERARE
OGNI TRIMESTRE, IN
MEDIA SEI OFFERTE
DOVEVANO ESSERE
RIELABORATE PER
ERRORI



LE DIFFICOLTA' PRINCIPALI MISURATE, NON PERCEPITE

Metriche temporali critiche

Il tempo medio per completare una singola procedura di gara era di 8,6 ore, un valore che includeva ricerca documentale, preparazione delle dichiarazioni, elaborazione delle offerte economiche, controlli formali e caricamento sui portali. **Di queste, oltre il 60% era assorbito da attività manuali ripetitive** che non richiedevano particolare expertise ma sottraevano tempo prezioso alle attività strategiche. **Le scadenze erano gestite attraverso fogli Excel condivisi**, senza automazione di alert o reminder, generando costante stress operativo e rischio di mancato rispetto delle tempistiche.

Qualità e conformità

Gli errori formali rappresentavano una criticità seria:

presentava problematiche che richiedevano interventi correttivi, con conseguente dispendio di tempo e rischio di esclusione.

Ancora più preoccupanti erano gli errori nelle offerte economiche:

dovevano essere rigenerate per incongruenze nei prezzi, errori di calcolo o incoerenze con i listini aziendali. **Questi dati rivelavano l'assenza di controlli automatici e di un sistema di validazione strutturato.**



IL VERO COSTO DELL'INEFFICIENZA

OLTRE AI COSTI IN TERMINI DI TEMPO E RISORSE, **L'APPROCCIO MANUALE GENERAVA COSTI NASCOSTI SIGNIFICATIVI**: OPPORTUNITÀ PERSE PER MANCANZA DI CAPACITÀ OPERATIVA, STRESS DEL TEAM, IMPOSSIBILITÀ DI ANALIZZARE STORICAMENTE LE PERFORMANCE, DIFFICOLTÀ NEL PRENDERE DECISIONI STRATEGICHE BASATE SUI DATI.

IL PROBLEMA NON RIGUARDAVA LE COMPETENZE DEL TEAM, MA LA MANCANZA DI UN PROCESSO SCALABILE E STRUMENTI ADEGUATI. ERA CHIARO CHE LA CRESCITA NON POTEVA PROSEGUIRE CON L'ATTUALE MODELLO OPERATIVO E CHE UN INTERVENTO STRUTTURALE ERA NECESSARIO PER GARANTIRE COMPETITIVITÀ E SOSTENIBILITÀ.

LA SVOLTA: UN PROCESSO END-TO-END SU DATAGON//SALESFORCE

Di fronte alle criticità emerse, il cliente ha avviato una trasformazione radicale adottando Datagon//Salesforce come piattaforma integrata per l'intero ciclo di vita delle gare. L'obiettivo era ridisegnare il processo end-to-end, introducendo standardizzazione, automazione, controlli qualità e analisi avanzate.

L'implementazione si è basata su quattro pilastri strategici, progettati per risolvere le criticità emerse e generare valore misurabile in efficienza, qualità dei deliverable e competitività.

1

Documentazione centralizzata e automatizzata.

Generazione automatica dei documenti standard.

2

Quotazione sicura e coerente.

Integrazione con sistemi gestionali e controlli automatici.

3

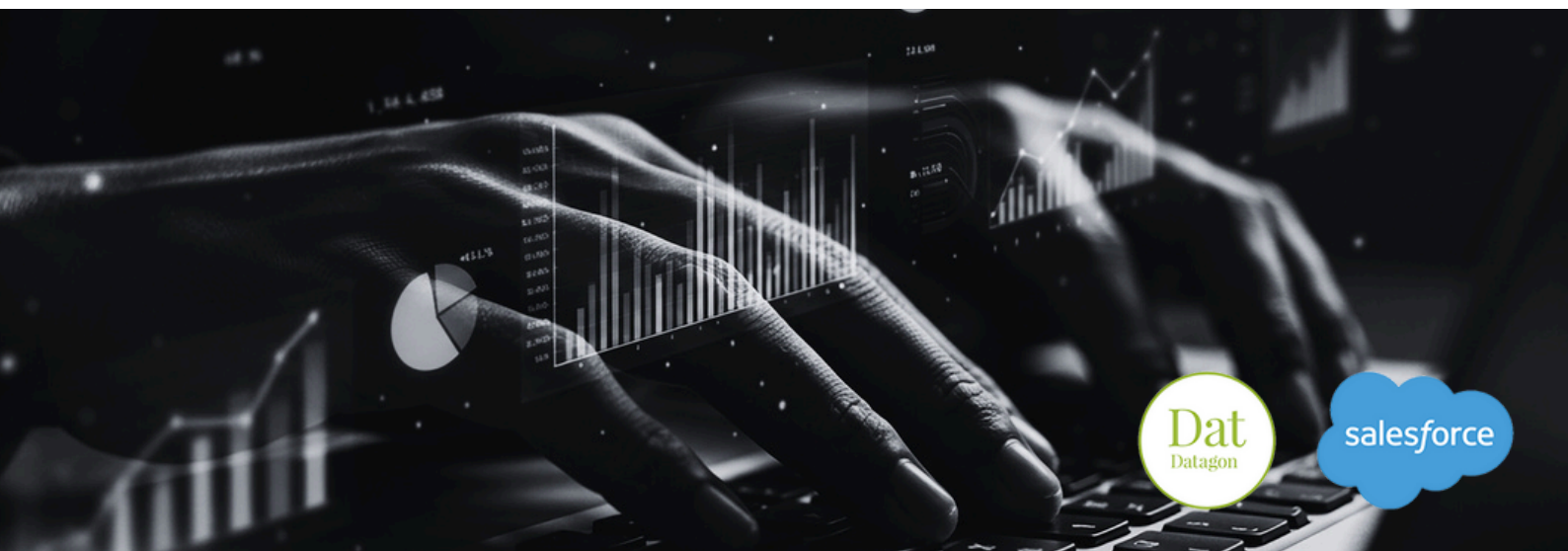
Timeline e pipeline affidabili.

Gestione proattiva delle scadenze e delle attività.

4

Storico gare come asset strategico.

Analytics avanzate su dati storici e performance.



I 4 PILASTRI STRATEGICI DELL'IMPLEMENTAZIONE

1

Documentazione centralizzata e automatizzata

Il primo pilastro dell'intervento ha rivoluzionato la gestione documentale con template intelligenti, database centralizzati e auto-compilazione. La piattaforma automatizza 3200 prodotti l'anno (76% del totale), riducendo del 70% i tempi di produzione e azzerando gli errori formali nei primi 9 mesi.

2

Quotazione più sicura e coerente

Il secondo pilastro dell'intervento ha riguardato l'ottimizzazione della preparazione delle offerte economiche, una fase critica. Grazie all'integrazione con SAP, sono stati eliminati gli inserimenti manuali e introdotti controlli automatici su prezzi, unità di misura, formati e margini.

3

Timeline e pipeline affidabili

Il terzo pilastro ha introdotto una pipeline integrata nel CRM per gestire scadenze e attività, sostituendo i fogli Excel con alert e check-list automatici. Il tempo medio per gara è sceso da 8,6 a 4,7 ore (-45%), liberando risorse per attività a maggiore valore strategico.

4

Storico gare come asset strategico

L'ultimo pilastro ha trasformato 7 anni di dati storici in un asset strategico, rendendoli interrogabili per analisi su esiti, competitor, aree geografiche e trend di aggiudicazione.



QUESTI INSIGHT SUPPORTANO DECISIONI MIRATE SU GARE, OFFERTE, RISORSE E STRATEGIE COMMERCIALI, OFFRENDO UN VANTAGGIO COMPETITIVO UNICO.

I RISULTATI MISURABILI: LA DIFFERENZA TRA MIGLIORARE E TRASFORMARE

! A 12 mesi dall'adozione di Datagon Salesforce, il nostro cliente ha superato le aspettative iniziali, realizzando una trasformazione profonda del modello operativo. I benefici chiave hanno riguardato efficienza, competitività e capacità organizzativa.

Performance operative: efficienza come leva competitiva



L'impatto più immediato è stato sull'efficienza operativa: **il tempo per gestire una gara è diminuito del 45%**, consentendo di seguire più procedure con le stesse risorse e ridurre lo stress del team.

La gestione documentale ha ridotto i tempi del 70%, mentre gli **errori di quotazione sono crollati del 90%**, da 24 a meno di 3 casi l'anno.

45%



TEMPO PER GARA

Da 8,6h a 4,7h
per procedura
completa.

70%



TEMPO DOCUMENTALE

Preparazione
documenti standard
accelerata
drasticamente

90%



ERRORI PREZZO

Eliminazione quasi
totale degli errori nelle
offerte economiche

PERFORMANCE COMPETITIVE: VINCERE DI PIÙ E MEGLIO

Il vero indicatore del successo è l'aumento del tasso di aggiudicazione: il cliente è passato dal 34% al 56%, con un +22 punti percentuali e un impatto diretto su fatturato e quota di mercato. Un risultato ottenuto grazie a offerte più precise, meno errori, maggiore capacità operativa e uso strategico dei dati storici per ottimizzare il posizionamento competitivo.

QUESTO MIGLIORAMENTO È IL RISULTATO DI OFFERTE PIÙ PRECISE, MENO ERRORI, MAGGIORE CAPACITÀ OPERATIVA E USO STRATEGICO DEI DATI STORICI PER OTTIMIZZARE IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO.

PERFORMANCE ORGANIZZATIVE: CRESCERE SENZA ASSUMERE

+38% CAPACITÀ OPERATIVA

LO STESSO TEAM DI 4 PERSONE È ORA IN GRADO DI GESTIRE UN VOLUME EQUIVALENTE A 5.5 FTE DEL MODELLO PRECEDENTE, SENZA AUMENTO DEL CARICO DI LAVORO PERCEPITO

REPORT IN 6 MINUTI

LA PREPARAZIONE DEI REPORT DIREZIONALI MENSILI È PASSATA DA 2H DI ELABORAZIONE MANUALE A 6' DI ESTRAZIONE AUTOMATICA CON DRILL-DOWN IMMEDIATO

SCALABILITÀ GARANTITA

IL SISTEMA È PROGETTATO PER SUPPORTARE UNA CRESCITA FINO A 800 GARE ANNUE SENZA NECESSITÀ DI MODIFICHE STRUTTURALI O INCREMENTO DEL PERSONALE

"Non abbiamo solo automatizzato processi esistenti. Abbiamo ripensato completamente il modo in cui affrontiamo le gare pubbliche, passando da un approccio reattivo e tattico a una gestione strategica, prevedibile e basata sui dati."

La vera svolta è stato l'aumento del 38% della capacità operativa a parità di organico. Il team non lavora di più, ma in modo più efficiente: meno attività ripetitive, più focus su analisi strategiche e relazioni. I report direzionali, prima prodotti in 2 ore, ora si generano in 6 minuti.

CONCLUSIONI: UN PROCESSO FINALMENTE GOVERNABILE

Il caso in questione rappresenta un esempio paradigmatico di come la trasformazione digitale, quando progettata con metodo e implementata con rigore, possa generare valore concreto e misurabile. L'azienda non ha cambiato le persone, il team è rimasto lo stesso, con le stesse competenze e la stessa professionalità. Ciò che è cambiato radicalmente è il metodo di lavoro, la struttura dei processi, la visibilità sui dati e la capacità di governare la complessità in modo sistematico.

Più sicura

Eliminazione pressoché totale degli errori formali e drastica riduzione degli errori economici grazie a controlli automatici multi-livello



Più prevedibile

Pipeline trasparente, scadenze controllate, forecast affidabili e processo completamente governabile dalla direzione



Più rapida

Riduzione del 45% dei tempi di gestione delle procedure, con conseguente aumento della capacità operativa e riduzione dello stress del team



Più analitica

Trasformazione dei dati storici in intelligence competitiva, con possibilità di analisi immediate su trend, competitor e performance



CONCLUSIONI: UN PROCESSO FINALMENTE GOVERNABILE

Oggi la gestione delle gare pubbliche presso l'azienda del nostro cliente è un processo strutturato, ripetibile e scalabile. La complessità è aumentata, il volume continua a crescere ma ora esiste un sistema progettato per gestirla con ordine, continuità e visibilità completa.

La piattaforma Datagon Salesforce non è percepita come "un software", ma come un modello operativo scalabile che ha permesso all'azienda di crescere senza compromettere qualità, efficienza o competitività.

I benefici si estendono oltre le metriche operative:

- il team è più motivato perché lavora su attività a maggior valore aggiunto
- la direzione ha visibilità completa e può prendere decisioni strategiche informate
- l'azienda ha aumentato significativamente la propria quota di mercato nelle forniture pubbliche
- si è creata una barriera competitiva difficilmente replicabile dai concorrenti che operano ancora con processi manuali frammentati.



LEZIONI APPRESE E PROSPETTIVE FUTURE

1

La tecnologia abilita, il processo trasforma

Il software è uno strumento potente, ma il vero valore deriva dal ridisegno dei processi e dall'adozione di una cultura data-driven.

2

Misurazione come prerequisito

L'assessment iniziale accurato è stato fondamentale per identificare le priorità e per valutare oggettivamente i risultati ottenuti.

3

Change management è cruciale

Il coinvolgimento del team fin dalle fasi iniziali e la formazione continua sono fattori determinanti per il successo.

4

Scalability by design

Progettare fin dall'inizio per la crescita futura evita interventi successivi costosi e permette di cogliere le opportunità di mercato.

Guardando al futuro, il nostro cliente sta già valutando ulteriori evoluzioni della piattaforma, tra cui **l'integrazione di algoritmi di machine learning per il pricing dinamico**, l'espansione del sistema ad **altre tipologie di procedure competitive** (non solo gare pubbliche), e l'utilizzo di **analytics predittive** per anticipare i trend di mercato e ottimizzare ulteriormente il tasso di aggiudicazione.



UN INVESTIMENTO CHE SI RIPAGA

IL ROI DELL'INTERVENTO É STATO RAGGIUNTO IN MENO DI 8 MESI, CONSIDERANDO ESCLUSIVAMENTE I BENEFICI DIRETTI IN TERMINI DI EFFICIENZA OPERATIVA. SE SI INCLUDONO I BENEFICI DERIVANTI DALL'AUMENTO DEL TASSO DI AGGIUDICAZIONE E DELL'AMPLIAMENTO DELLA QUOTA DI MERCATO, IL PAYBACK PERIOD SCADE A 4 MESI. UN RISULTATO ECCEZIONALE CHE CONFERMA LA VALIDITÀ DELL'INVESTIMENTO.



11/25



SE LA TUA ORGANIZZAZIONE AFFRONTA SFIDE SIMILI NELLA GESTIONE DI GARE PUBBLICHE, PROCEDURE COMPETITIVE O PROCESSI DOCUMENTALI COMPLESSI, DATAGON SALESFORCE PUÒ ESSERE LA SOLUZIONE CHE STAI CERCANDO.

DESIDERI SAPERNE DI PIU'?

RICHIEDI UNA CALL DI APPROFONDIMENTO!



02.5099171

MARKETING@REVORG.IT



CLICCA PER CONTATTARCI

