

THE COMMUNITY FOR
**PROCUREMENT
PROFESSIONALS**



IL NETWORK

The Procurement e' il più recente network multicanale dedicato alla formazione e informazione sul mondo degli acquisti.

Attraverso una serie di contatti selezionati si pone come punto di riferimento per il Chief Procurement Office e i propri collaboratori.



Crea e promuove contenuti selezionati per i principali attori del mondo degli acquisti.



Include scenari economici, trend di mercato nazionali e internazionali, best practices e case history.



E' un collettore di contenuti unico: un alleato nella formazione personale e professionale del CPO



[Read more](#) 

SUPPORTERS

Sostenere **The Procurement** significa riconoscere la leva strategica che la funzione acquisti continua ad occupare, giorno dopo giorno, nella medio e grande azienda italiana.

The Procurement pone dunque l'accento su tutte quelle best practice, di grandi aziende, desiderose di conferire al Procurement il ruolo manageriale che merita e che diverse aziende della penisola faticano a riconoscere.

alcuni esempi....

IRELLI



LAVAZZA



LEONARDO

BANCA
mediolanum

FASTWEB
un passo avanti

Salvatore Ferragamo

SAMSUNG

FERRERO

ARISTON
THERMO GROUP

ANGELINI

LUXOTTICA

BARCLAYS

AMARO
MONTENEGRO



GEOX



DECATHLON



DEAGOSTINI

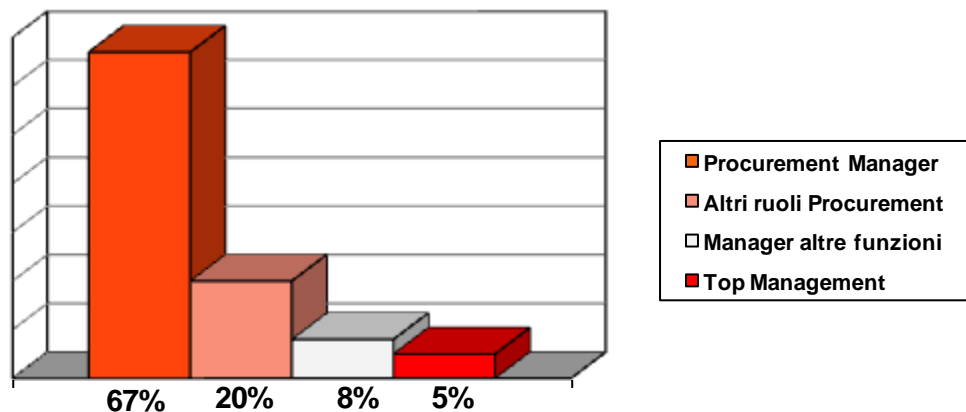


TELECOM
ITALIA

Settori	%
Metalmeccanico / elettrico / elettronico	28,2
Chimico/Plastico/Farmaceutico	10,1
Alimentare/grocery	9,8
Altro manifatturiero	8,5
Altro servizi	7,8
Banche, assicurazioni, istituti finanziari	7,3
Trasporti Pubblici	3,8
Arredamento	3,2
GDO/Retail	3,2
Information Technology	3,2
Aziende a partecipazione pubblica	2,4
Pubblica Amministrazione	2,1
Editoria, comunicazione, media	2,1
Energia	1,4
Telecomunicazioni	1,2
Ingegneria, impianti & costruzioni	0,8
Retail	0,8
Fashion	0,5
Turismo, ristorazione	0,5

LA COMMUNITY

La Community di **The Procurement** è ricca di personaggi del mondo degli acquisti, desiderosi di scambiare opinioni, approfondire insieme problemi comuni e far tesoro di un confronto professionale che trovano in questa realtà fondamento e rendono i manager Protagonisti e non solo spettatori.



67% Procurement & Supply Chain Manager: Direttori Acquisti; Supply Chain Manager; Logistic Manager; Facility Manager;

20% Altri ruoli Procurement: Lead Buyer; Category Buyer; Buyer Senior; Buyer Junior; Fleet Manager; Energy Manager; Travel Manager; Real Estate Manager Assistente Ufficio Acquisti; ...

8% Manager altre funzioni: Dir. Amministrativo; Dir. Finanziario; Dir. Commerciale; Resp. IT; Dir. Organizzazione; Dir. Comunicazione & Marketing; Dir. Sviluppo; Dir. Risorse Umane; ...

5% Top Management: CEO; Presidente; Direttore Generale; Vice Direttore Generale; Amministratore Unico; Titolare





B1. FAVORIRE LA COLLABORAZIONE INTER FUNZIONALE.

- Individuare i manager che svolgono funzioni amministrative e di supporto (Manageri e il leader di un team di colleghi con background ed esperienza in altre funzioni). E quindi implementare che il ruolo di questi manager è quello di facilitare che il ruolo di un manager (Category Management) attuiamo un "Team di Categoria" per lo sviluppo del "Piano di Categoria".
- Questo comporta alcuni passaggi:
 - Identificare un ridotto gruppo di colleghi con le competenze essenziali per il progetto (definito "Core Team") ed un gruppo di professionisti che possono mettere a disposizione il resto delle competenze necessarie al successo del progetto (definito "Extended Team").
 - Individuare i senior manager con maggiore influenza sul progetto (definito "Stakeholder"). Per la categoria del Facility Mgt suggerisco di usare il "Galaxy Tool" che mappa tutte le risorse del team di Categoria, attribuisce ruoli e responsabilità e classifica il loro orientamento in merito al progetto.
 - Pianificare il progetto. Useremo il

B. PROCESSO DI DEFINIZIONE DEL PIANO DI CATEGORIA

Essendo molti servizi del Facility Management influenzati dall'innovazione di prodotto e di processo la maggior parte del tempo complessivo del CM dovrebbe essere dedicato proprio al Processo di definizione del Piano di Categoria. È infatti questa l'attività che genera le opportunità di discontinuità che possono portare a rilevanti miglioramenti. Questo processo di

• Individuare i manager che svolgono funzioni amministrative e di supporto (Manageri e il leader di un team di colleghi con background ed esperienza in altre funzioni). E quindi implementare che il ruolo di questi manager è quello di facilitare che il ruolo di un manager (Category Management) attuiamo un "Team di Categoria".

Alta base della Digital Transformation del Facility Management vi è la trasformazione del modello di business da un supporto locale a un supporto soprattutto remoto. Oggi vi sono le soluzioni per permetterlo. Questa trasformazione può avvenire con il supporto dell'Internet of Things (IoT) ovvero Internet delle Cose. L'Internet delle cose è una possibile evoluzione dell'uso della rete Internet.

I progetti (le "cose") si rendono accessibili ed acquisiscono intelligenza: al fatto di poter comunicare dati, di poter accedere ad informazioni, di poter fare parte di altri oggetti. In questo modo si possono creare nuovi modelli di business, di tecnologia e di servizi.

La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia. La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia. La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia.

La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia. La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia.

La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia. La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia.

La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia. La combinazione di BAS e dello IoT è l'unione dell'automazione e della tecnologia.



5 Magazine per un anno di formazione e informazione sul mondo del Procurement



Approfondimenti di tematiche rilevanti al mondo degli acquisti



Case history di successo e interviste esclusive ai CPO



Gennaio-Febbraio

ACQUISTI IN TEAM:

Il rapporto del CPO con le altre funzioni aziendali: Marketing, HR, Finance, IT, attraverso importanti case history e testimonianze



Marzo-Aprile

QUALIFICA FORNITORI:

Valutare, qualificare, monitorare i fornitori attraverso parametri specifici e in ottemperanza alle nuove norme.
+ SPECIALE Procurement & Innovation (Edizione Milanese)



Maggio-Giugno-Luglio-Agosto

DIGITAL SUPPLY CHAIN & E-PROCUREMENT

La trasformazione dei processi d'acquisto attraverso il digitale per generare valore e competitività.
+ SPECIALE Congress Supply Chain Finance (Edizione Milanese)



Settembre-Ottobre

INDUSTRY 4.0 & PROCUREMENT 4.0

Big Data, Robotica, Intelligenza artificiale, Internet of Thing. Scenari disruptive e soluzioni cloud
+ SPECIALE AWARDS
+ SPECIALE Procurement & Innovation (Edizione Romana)



Novembre-Dicembre

RISK ANALYSIS & MANAGEMENT

Individuare, gestire e mitigare il rischio; aumentare la competitività delle imprese riducendo i rischi legati agli acquisti.
+ SPECIALE SUSTAINABLE PROCUREMENT SUMMIT



HOME

INNOVAZIONE

SUPPLY CHAIN

SOSTENIBILITÀ

EVENTI

COLLABORA

WEBINAR

HEADLINE NEWS ▶ SICUREZZA E FLESSIBILITÀ, LO SMARTPHONE EVOLVE PER LO SMART WORKING

APPLICATION MANAGEMENT: IMPRESE VERSO SVOLTA

EVENT

IL PORTALE WEB

LOG-IN

mail



Informazione
quotidiana dal mondo
del procurement e
della supply chain



Anticipazioni su tutti gli
eventi del network e
gli appuntamenti di
settore



White Paper, Case History e
Web Seminar con accesso
illimitato per tutti gli utenti
premium



EVENTI

Appuntamenti giornalieri e serali, Congressi e MeetUp, dedicati ai Manager degli Acquisti e loro collaboratori.

Incontri volti a favorire lo scambio continuo di opinioni, best practices e testimonianze a confronto.

Ritrovarsi per cogliere tutte le opportunità della formazione ed informazione ed accrescere il valore dell'unica Community italiana dei Buyer che The Procurement ha fondato nel 2015.



LAVAZZA

Innovazione negli
acquisti

AWARDS

“ Per spingere le Aziende a condividere il loro operato affinché venga riconosciuto, perché i successi devono essere condivisi e solo continuando a relazionarsi si può crescere, diventare Community e dare forza al proprio pensiero. ”

Maria Teresa Bongiovanni, CEO The Procurement

THE PROCUREMENT AWARDS 2018

The Procurement Awards riflette il desiderio dei CPO di mettersi in gioco, mettendo in luce i risultati raggiunti nel corso dell'anno ed evidenziando best practice di rilievo con le quali hanno conseguito risultati e obiettivi, singolarmente o in Team.



5 CATEGORIE DI PREMIAZIONE:

- Best Practice Negoziali
- Acquisti in team interfunzionali
- Sviluppo competenze
- Innovazione negli acquisti
- Acquisti Etici e sostenibili

Premio del pubblico

- Purchasing People



In collaborazione con



10 Maggio – Milano
Palazzo Litta

Read more

II COMITATO SCIENTIFICO



				
Antonella Moretto Direttore Executive MBA PT e Serale - MIP	Federico Morra CPO Lavazza	Gian Piero Barra Direttore Acquisti Servizi Generali - Ferrero	Valerio Dal Monte VP Procurement Alitalia	Massimo Balestrini Vice President Operations Alfa Laval
				
				
Presidente della Giuria Francesco Cali Managing Director Valeo-in				
				
	Marcello Sala CPO Samsung	Paolo Mondo VP Procurement Maire Tecnimont	Massimo Bergonzi Global Procurement Director - Bracco	Roberto de Mari CPO Banca Mediolanum
				

The Procurement Awards – BEYOND SAVING

I vincitori e finalisti delle scorse edizioni

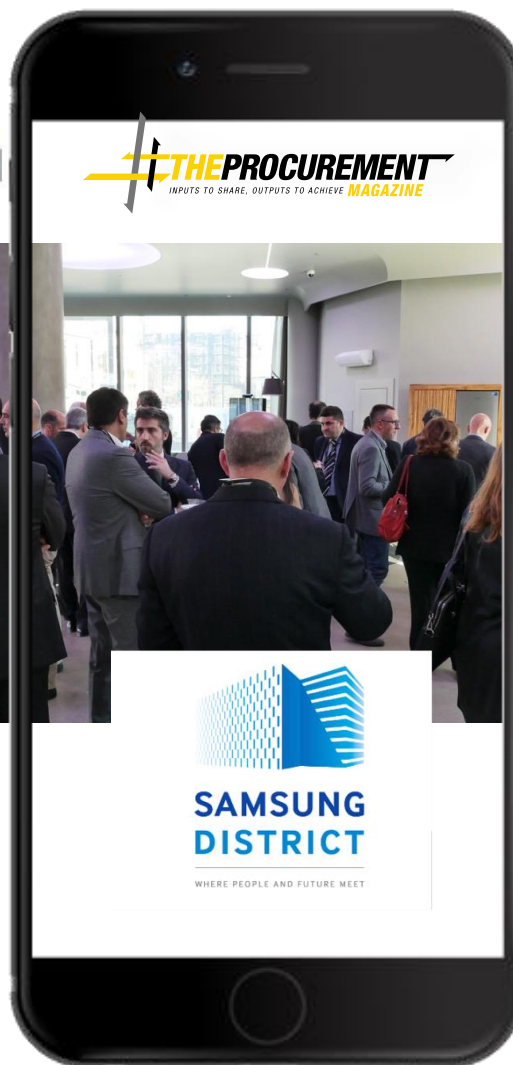
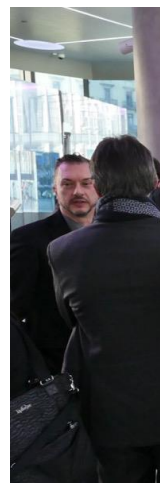


Gli Sponsor





TECNOLOGIA
NEL MONDO SEAT AUTO



4 Focus Group tematici

Ospiti internazionali

Case history

Visita Samsung Smart Home

Show Cooking



Procurement Predittivo

L'evoluzione nei processi e nelle tecnologie



Innovative Supplier

La scelta dei fornitori più innovativi attraverso nuove piattaforme digitali



CPO, Facility Manager e CIO

Interazione congiunta per risultati Smart grazie ai big data e industry 4.0



27 Febbraio 2018 – Milano

MICROSOFT HOUSE



9 Luglio 2018 – Roma

STADIO OLIMPICO



Read more



In esclusiva per gli abbonati

SUSTAINABLE PROCUREMENT SUMMIT

2017



BUREAU
VERITAS



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



Green case history

Ospite accademico

3 Focus Group tematici

Visita Museo Banca Mediolanum

Business Showcase

EPSON®
EXCEED YOUR VISION



European
Recycling
Platform



LINEA OPTIMA
procurement partner
marketing friendly

mediolanum
BANCA

Read more



People

La cooperazione tra CPO e CSR per la definizione di obiettivi green di lungo e breve periodo



Planet

Energy, Mobility, Facility: nuovi modelli di business e tecnologie per risultati sostenibili; normative nazionali ed internazionali e loro campi di applicazione



Profit

Vantaggi economici e pratici relativi all'adozione di pratiche sostenibili per l'azienda e per la filiera



27 Settembre, 2018
Milano



Congress FROM SUPPLY CHAIN TO FINANCE 2017



Groupama



BANCA
FARMAFACTORING



CREDIMI



Sala Plenaria di 300 pax

Ospite internazionale

Case history di successo

5 Focus Group tematici

Business Showcase



ToolsGroup



ayming

LYR
consulting



BANCA IFIS
IMPRESA

Read more



Accesso al credito alternativo

Soluzioni e benefici per accedere al credito alternativo, per PMI e grandi aziende



Soluzioni Innovative di SCF

Inventory Finance, Purchase Order Finance, Vendor Finance, Reverse factoring evoluto



BIG DATA, API, Blockchain

Le nuove tecnologie al servizio del Supply Chain Finance



19 Aprile 2018 – Milano
VODAFONE THEATRE



25 Ottobre 2018 – Bologna
BBS Bologna Business School
Villa Guastavillani

MORE DETAILS



Supply Chain design

Soluzioni di saving e di ottimizzazione dei processi



Risk Based Thinking

Approccio strategico, comprensione e gestione dei rischi nella scelta dei fornitori



Smart Factory & Logistica 4.0

Digital Supply chain, automazione dei magazzini, ottimizzazione dei processi grazie ai big data



22 Novembre, 2018



Milano



THE PROCUREMENT
INPUTS TO SHARE, OUTPUTS TO ACHIEVE **MAGAZINE**

MEET UP



Formazione ad hoc su
un tema d'interesse
della Community



Eventi Serali “after work”
per momenti di breve
durata ma ad alto livello
formativo



Appuntamenti che
creano rete, tra partner
e CPO, oltre che
tra CPO di settori
differenti

MORE DETAILS



*Le diverse opportunità possono essere combinate tra di loro per creare il Mix più adatto alla tua azienda

MORE DETAILS

Cover Story dedicata
nel numero del Magazine scelto

Presenza web

semestrale o annuale attraverso Skin e
manchette e la sezione company news sul
sito theprocurement.it



**Tabellare sul
Magazine**

Per una corretta promozione della
propria offerta di servizi, ai lettori della
Community

Rubrica fissa

Su ogni numero del Magazine un
approfondimento con case study

*Le diverse opportunità possono essere combinate tra di loro per creare il Mix più adatto alla tua azienda

MORE DETAILS

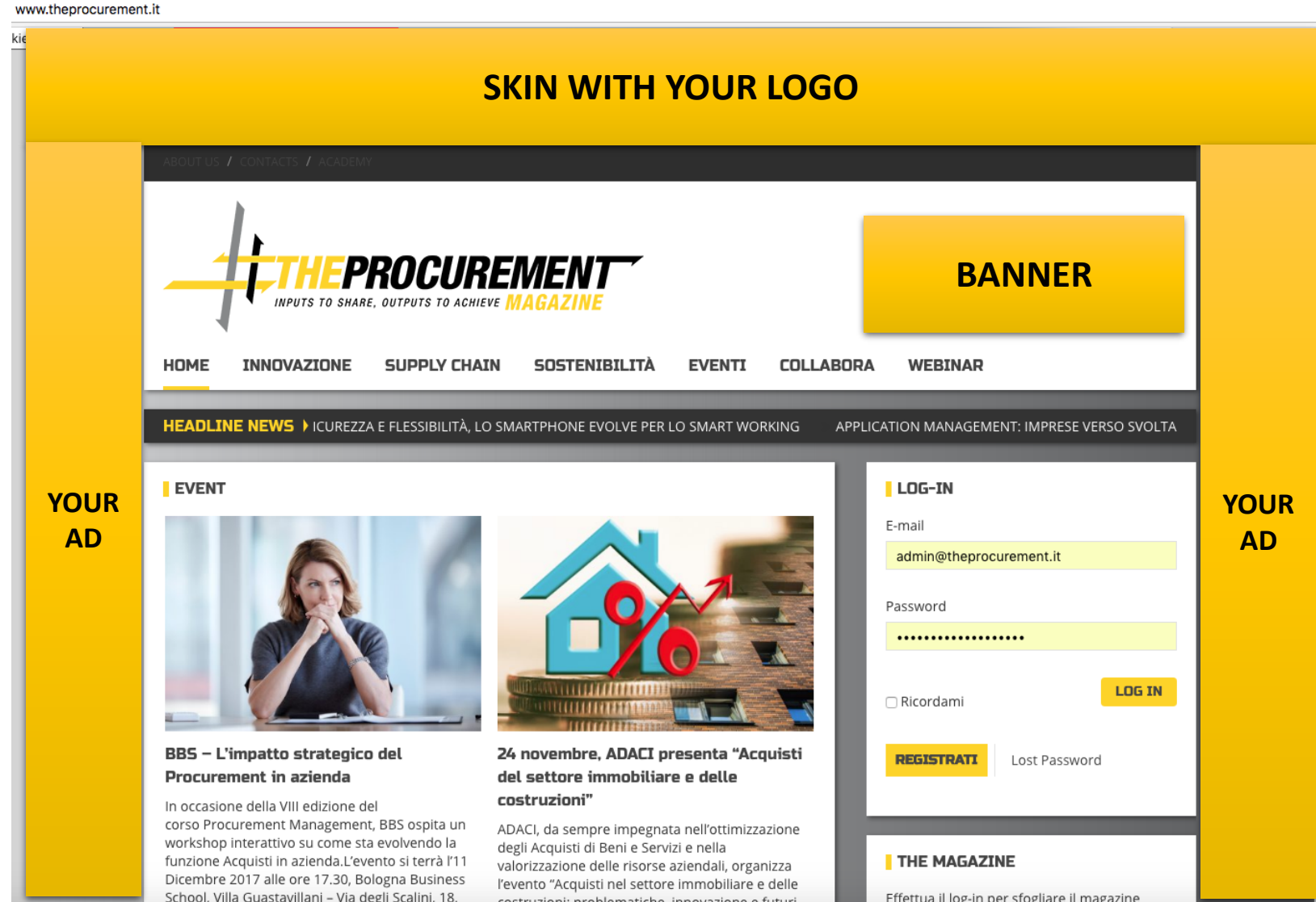


BANNER

in testa ai contenuti per la promozione del vs. brand per tutti i visitatori del sito

SKIN

a corredo di due banner laterali per veicolare un messaggio più approfondito sui vs. servizi e/o prodotti, per visitatori e lettori



OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO

VISIBILITY -WEB



NEWSLETTER

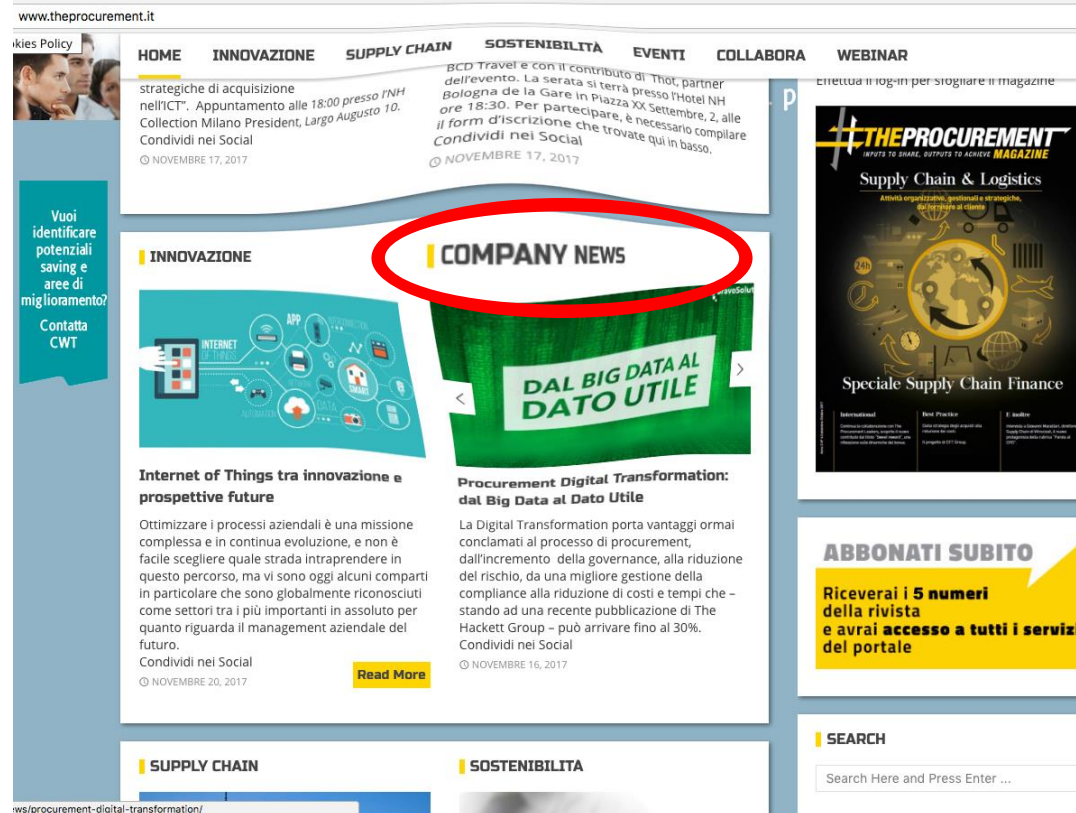
in testa ai contenuti per la promozione del vs. brand per tutti i visitatori del sito

COMPANY NEWS

Una sezione dedicata a tutte le aziende sponsor, per veicolare le proprie informazioni corporate e nuovi lanci di servizi

CAMPAGNE DIGITAL

Pubblicazione e promozione di articoli, news e partecipazione ad eventi sui principali canali social (Linkedin, Twitter, Facebook, Youtube)



U
n
a
n
n
o
d
i
v
o
i





Please contact:

Micol Barba

Responsabile di redazione

m.barba@theprocurement.it



The Procurement Srl – Sede operativa: Via F. Bocconi, 9 - Milano