



JANSSEN-CILAG SpA
Cologno Monzese Italy
www.janssen-cilag.com

Industry:

Farmaceutico

Annual Revenue:

2006: 485 Mln di euro

Employees:

1200

Oracle Products & Services:

Oracle Business Intelligence Suite
Enterprise Edition



Avrion Srl
www.avrion.it

“Da report statici a cruscotti aziendali dinamici, da analisi a disposizione per poche funzioni aziendali ad un sistema di condivisione aziendale del dato. Una soluzione tecnica importante per realizzare obiettivi importanti”, Janssen-Cilag

Janssen-Cilag SpA supporta la strategia di business attraverso la Business Intelligence

Janssen-Cilag SpA, parte del Gruppo Johnson & Johnson, è l'azienda leader nel settore farmaceutico con oltre 30 specialità in commercio. Nata dalla fusione di due grandi realtà farmaceutiche del Gruppo J&J, la Janssen Pharmaceutica e la Cilag, è presente in Italia dal 1995 con le due sedi di Cologno Monzese e di Borgo San Michele (Lt).

Challenges

- Sfruttare la necessità di una migrazione tecnologica per introdurre una nuova metodologia di analisi dei dati aziendali a supporto del business
- Integrare all'interno di un unico sistema diverse funzioni aziendali: vendite e marketing, recupero del credito, marketing strategico, direzione medica, key account manager, responsabili linee di vendita e responsabili di prodotto, garantendo ad ogni funzione e ruolo la necessaria visione personalizzata del patrimonio informativo aziendale
- Integrazione del dato da diversi sistemi: SAP ERP, Siebel CRM, IMS, ricerche di mercato, campagne e portali
- Aumentare l'integrazione tra le vendite e il marketing con il resto delle funzioni aziendali
- Creare un unico modello di analisi a livello EMEA (16 Paesi), personalizzabile per ogni singolo Paese

Solution

- Creato un unico punto di accesso interattivo alle informazioni rese fruibili in tempo reale con Oracle Business Intelligence Suite Enterprise Edition
- Inserite nuove funzioni aziendali all'interno del sistema con accesso alle informazioni pertinenti a diverse aree, a seconda del profilo di ciascun utente
- Incrementato il numero di utenti
- Migliorata la qualità dei report e di analisi dei dati per il management di ogni funzione e di ogni settore
- Perfezionati gli obiettivi grazie alla maggior integrazione tra marketing e vendite e all'interattività del sistema
- Analisi per eccezione, monitoring e alert delle criticità per un miglior controllo della performance, la pianificazione del business e delle risorse
- Attivato DMAI²C (Define, Measure, Analyze, Improve & Innovate, Control), per controllo e miglioramento processi