

## CORE BUSINESS

Dopo quasi un decennio d'esperienza maturata presso una multinazionale nel settore delle Telecomunicazioni, dopo aver gestito centinaia e centinaia di Procedure Aperte e Ristrette, Raggruppamenti Temporanei d'Imprese, Avvalimenti, Subappalti e Subforniture, partecipando attivamente al processo di Bid Management, curando, in particolar modo, i rapporti con la casa madre, al fine di ottenere le necessarie autorizzazioni a presentare offerta, abbiamo deciso di proseguire la nostra opera in proprio, mettendo a disposizione dei nostri clienti, tutte le competenze acquisite nel corso degli anni, certi di poter offrire un servizio di altissima qualità ed indubbia professionalità.

La nostra proposta si articola in diverse opportunità per il cliente:

- la consulenza singola e specifica per una particolare gara;
- un supporto continuativo all'Ufficio Gare del Cliente per particolari condizioni e/o trattative;
- un rapporto continuativo, attraverso un nostro professionista dedicato, al Cliente sprovvisto di Ufficio Gare;
- la possibilità di creare un Ufficio Gare direttamente presso la sede del Cliente, utilizzando personale messo a disposizione dal Cliente stesso, da noi adeguatamente preparato attraverso corsi di formazione e costantemente seguito per tutto il tempo necessario, fino alla completa autonomia; oppure, in alternativa, utilizzando professionisti esterni, selezionati attraverso società specializzate con cui collaboriamo e da noi adeguatamente formati, proposti direttamente al cliente per eventuale assunzione e/o consulenza esterna.

Lo studio del Bando di Gara, la preparazione della documentazione di Gara, la presentazione della stessa, se richiesto dal cliente, unitamente all'offerta commerciale ed al progetto tecnico, rappresentano alcuni passi nella nostra offerta.

### **Vogliamo andare oltre.**

Grazie all'esperienza acquisita e basandoci su di un modello consolidato, vogliamo offrire ai nostri Clienti, un servizio di **“Bid Management”** in grado di poter gestire eventuali complessità di progetto; Raggruppamenti Temporanei d'Impresa particolarmente complessi, problematiche relative all'Istituto dell'Avvalimento, percentuali al limite per Subappalti e Subforniture, analisi e confronto della documentazione di Gara, organizzazione e gestione delle riunioni fra più aziende

coinvolte nel progetto rappresentano alcuni dei momenti fondamentali nel processo di partecipazione e risposta ad un Bando di Gara pubblica.

La corretta e tempestiva gestione delle attività, il coordinamento delle figure aziendali impegnate dalle aziende durante la preparazione della documentazione, del progetto e dell'offerta sono la chiave del successo in una Gara Pubblica.

Vista la complessità sempre maggiore delle richieste degli Enti Pubblici, stiamo realizzando, per i Nostri Clienti, un Database in grado di offrire un punto d'incontro fra domanda ed offerta; l'obbiettivo è quello di mettere in contatto le PMI che vogliono crescere, che singolarmente non potrebbero partecipare a determinate Gare Pubbliche, ma che in sinergia (RTI) potranno quindi presentare offerte e progetti competitivi.

Per le società che invece vogliono affacciarsi al mondo delle Gare Pubbliche o che non riescono a superare la fase di Prequalifica nelle Gare Pubbliche, offriamo un servizio di analisi, gestione ed adeguamento della società stessa al fine di poter rispondere adeguatamente alle richieste degli Enti Pubblici, ottenendo quindi le certificazioni necessarie, razionalizzando i fatturati per le referenze, creando quindi quei requisiti morali tecnici e finanziari indispensabili.

La società **J&J CONSULTING** propone alle aziende con sede all'estero, ma interessate a partecipare a Gare Pubbliche con oggetto di realizzazione in Italia, il supporto necessario alla partecipazione; dalla traduzione della documentazione (la stessa verrà presentata direttamente in lingua italiana) alla rappresentanza durante l'apertura delle buste in pubblica seduta, alla gestione dei rapporti con eventuali partner di RTI italiani.