

Apparound celebra i suoi 10 anni di attività.

È una storia di successo tutta italiana quella di Apparound, fondata nel 2008 da Gianluca Cagiano attuale CEO della società. L'azienda toscana del settore IT, che ha scelto come sede attuale la Cittadella dell'Innovazione di Montacchiello (la Digital Valley di Pisa), è cresciuta in poco tempo fino a diventare uno dei più importanti player italiani del settore e competere con multinazionali americane ed europee.

Pisa, 22 aprile 2018 – L'idea imprenditoriale nasce molti anni prima, dalla consapevolezza di Gianluca Cagiano che molte aziende effettuano spesso ingenti investimenti in complessi strumenti CRM e altri software di automazione, senza però ottenere i risultati sperati in termini di aumento della produttività della propria rete vendita. Si inizia così a sviluppare una soluzione software pensata intorno alle esigenze dei venditori.

È con Vodafone che vengono presi i primi accordi di sviluppo e effettuate le prime customizzazioni della app, fino alla partnership ufficiale nel 2012, con la distribuzione del prodotto a tutta la forza vendite del canale Business.

La scommessa di Apparound è quella di supportare i processi di vendita delle aziende, introducendo in un'unica soluzione tutti gli strumenti utili al venditore per fare al meglio il suo lavoro e aumentare di conseguenza l'efficacia complessiva della rete commerciale.

A partire dalla prima esperienza con la multinazionale delle telecomunicazioni, Apparound ha deciso di investire nel suo prodotto e focalizzarsi sui processi di vendita delle aziende. Design, innovazione e semplicità, hanno reso Apparound un'eccellenza tutta italiana. Un prodotto tecnologicamente molto complesso, reso semplice e intuitivo nel suo utilizzo che ha rivoluzionato l'esperienza di decine di migliaia di venditori e clienti e conquistato aziende di diversi settori e dimensioni.

Attraverso un innovativo software in cloud, Apparound supporta il venditore durante l'intero il ciclo di vendita: dalla presentazione del materiale di marketing sotto forma di contenuti digitali (brochure, video, ecc.), alla configurazione dell'offerta, per arrivare alla chiusura della trattativa con la raccolta dell'ordine mediante firma elettronica.

La costante crescita dell'azienda in termini di sviluppo del prodotto, fatturato e dipendenti continua ad attrarre nuovi clienti e suscitare interesse. A conferma di questo, nel 2015 fa il suo ingresso nel Board di Apparound Fabio Vaccarone, Managing Director Google Italy, per dare ulteriore sostegno allo sviluppo dell'azienda.

“In questi 10 anni Apparound si è dedicata a supportare i propri clienti e sviluppare un prodotto su piattaforma cloud, la cui implementazione non richiede approfondite competenze IT” ha dichiarato *Gianluca Cagiano CEO di Apparound* “A partire dalla nostra esperienza nel realizzare prodotti su misura per i nostri clienti, abbiamo deciso di industrializzare il prodotto per raggiungere una versione più standard. Per far ciò l'azienda ha vissuto una importante trasformazione, con forti investimenti organizzativi e di risorse. Oggi siamo riusciti a rendere una tecnologia complessa e generalmente onerosa, accessibile a tutte le tipologie di impresa, anche le più piccole.”

Ad oggi Apparound impiega oltre 90 persone ed è diventata un punto di riferimento in Toscana anche per occupazione e iniziative di formazione. Dal 2015 l'azienda pisana ha visto crescere il numero dei dipendenti del 42%, molti dei quali provenienti dalle Università della zona. Recentemente sono state avviate collaborazioni con gli atenei pisani per condividere laboratori e tesi in azienda. Importanti sono anche l'attivazione di un corso di laurea specifico su “architetture cloud e mobile per applicazione enterprise” presso la Facoltà di Informatica e la sponsorizzazione del master post laurea della Facoltà di Economia di Pisa (il prossimo master si concluderà proprio tra due settimane, quando verrà premiato da Apparound il miglior “Project Work” elaborato durante il “Marketing Game” a conclusione del corso post laurea in Marketing&Management).

“Oggi – conclude *Gianluca Cagiano* – non siamo più una piccola impresa ma un’azienda strutturata. Sono molto felice di rappresentare Apparound e di averla portata al livello attuale. Continueremo a crescere e innovare senza mai perdere di vista le esigenze dei nostri clienti e partner. Sono in previsione nuovi sviluppi per rendere le esperienze di acquisto più collaborative, rapide ed intuitive favorendo così sia venditori che acquirenti. Ripercorrere lo scenario di questi 10 anni di evoluzione, non è solo un’occasione per celebrare un traguardo e i suoi risultati, ma (e soprattutto) per guardare al futuro, ai nuovi sviluppi e riflettere sulle prossime sfide che ci impegneremo ad affrontare per confermarci leader sul mercato italiano e player sempre più importanti su quello internazionale.”

Apparound

Apparound nasce nel 2008 a Pisa, in Toscana ed è l’unica azienda italiana del settore IT che propone al mercato una soluzione innovativa volta a digitalizzare i processi di vendita. La soluzione, basata su tecnologia cloud, supporta il venditore durante l’intero il ciclo di vendita: dalla presentazione del materiale di marketing sotto forma di contenuti digitali (brochure, video, ecc.), alla configurazione dell’offerta, per arrivare alla chiusura della trattativa con la raccolta dell’ordine mediante firma elettronica. Il tutto in estrema semplicità con il solo utilizzo di un tablet o smartphone, o in alternativa mediante Web Client.

Comunicazione e Ufficio stampa Apparound

Denise Amedei

Tel 050 775 849 • stampa@apparound.com