

Challenge Hackathon Cremona 2025

TIMAC AGRO Italia & BIP

Soluzione Digitale per Skills Matching

Dal 1991 TIMAC AGRO Italia, parte di Groupe Roullier, rappresenta un riferimento a livello nazionale nel campo della nutrizione vegetale. In costante crescita puntiamo sull'innovazione e sulla valorizzazione del capitale umano per offrire agli agricoltori le migliori soluzioni agronomiche nel rispetto dell'ambiente.

BIP è tra le maggiori realtà di consulenza di matrice tutta italiana, leader a livello nazionale e internazionale che offre consulenza manageriale con un alto focus su innovazione, digitalizzazione e ottimizzazione dei processi aziendali.

TIMAC AGRO Italia sta selezionando profili di tecnici agronomi su tutta Italia e si trova in difficoltà nell'individuare nuovi profili con specializzazione tecnica agronomica e volontà di gestire anche la parte commerciale.

Risolvere questo problema è cruciale per TIMAC AGRO Italia per i seguenti motivi:

- **Competitività:** Migliorare la comunicazione esterna per attrarre talenti con le competenze necessarie.
- **Efficienza:** Ottimizzare i processi di reclutamento.
- **Innovazione:** Supportare la nascita di nuove competenze e idee innovative che rispondano alle esigenze aziendali.
- **Collaborazione:** Nascita di nuovi progetti e collaborazioni con altre aziende/università/enti...
- **Digitalizzazione:** Strumento digitale innovativo cucito su misura per le proprie esigenze.

L'obiettivo è **creare una soluzione digitale innovativa** che sia in grado di abbinare i vari tipi di utenti (singola persona, aziende, università etc...) con le necessità e le esigenze dell'azienda. Il sistema di Matchmaking deve supportare TIMAC AGRO Italia su due aspetti fondamentali:

1. Abbinare skills specifiche alle necessità aziendali
 - per facilitare il reclutamento di candidati,
 - per creare una domanda di competenze per indirizzare percorsi formativi universitari, promuovendo eventualmente la nascita di nuovi corsi e programmi di studio in linea con le esigenze del mercato del lavoro
2. Richiedere soluzioni a problemi specifici
 - per favorire la comunicazione, il coinvolgimento, l'engagement e il networking delle diverse figure coinvolte
 - per promuovere la collaborazione tra aziende, enti di ricerca, università, startup per risolvere problemi specifici (Open Innovation).
 - per facilitare la creazione di team multidisciplinari per progetti di innovazione. Ad esempio, se un'esigenza non può essere soddisfatta dalle skills di un singolo utente, si possono candidare più utenti (3 persone, oppure 2 aziende, oppure un ente di ricerca e 1 azienda, etc...)

Ai partecipanti si chiede di:

- riflettere e proporre soluzioni pensando alle diverse tipologie di utenti interessati alla soluzione,
- definire i molteplici casi d'uso che la soluzione offre (anche oltre quelli esplicitamente indicati),
- proporre modelli per garantire il finanziamento e la sostenibilità economica della soluzione,
- ideare strategie per far conoscere la soluzione e attrarre utenti,
- sviluppare metodi per mantenere gli utenti ingaggiati,
- individuare strumenti per l'azienda di monitoraggio e valutazione del ritorno sugli investimenti.