

## CURRICULUM VITAE

## SAMANTA DI CINTIO

### ATTUALE POSIZIONE dal 2022

**Category Manager – Area Licenze e Dispositivi – Divisione Sourcing  
Digitalizzazione  
Consip SpA**

Ha la responsabilità di assicurare l'acquisizione di beni e servizi nell'ambito del settore merceologico di riferimento attraverso lo sviluppo delle procedure di acquisto, partendo dalle esigenze definite nella pianificazione operativa dei singoli Disciplinari.

In particolare gestisce le iniziative relative ai settori: 48461000-7 (Pacchetti Sw Cloud), 72267100-0 (Manutenzione software), 48820000-2 (Server), 48000000-8 (pacchetti software), 30213300-8 (desktop), 30231310-3 (Monitor).

Ha partecipato, quale componente, alla seguente Commissione di gara:

- Licenze Software Multibrand 6

E' stato nominato Responsabile del Procedimento per la seguente procedura di gara:

- Centro Stampa Corte dei Conti.

### ESPERIENZA PROFESSIONALE

#### PRECEDENTE

2021-2022

**Category Manager area Licenze e Dispositivi in Consip  
Manpower**

2020

**Ufficio Gare e BackOffice commerciale**

Grafidata Srl

Gestione dei bandi di gara area ICT, ricerca prodotti presso i fornitori (brand o distributori), controllo backorder, supporto vendite clienti privati e gestione post vendita.

2019

**Responsabile Ufficio Gare e backoffice commerciale**

Gruppo Focelda Spa (Focelda e IOT Tecnologie)

Gestione dei bandi di gara area ICT, ricerca prodotti presso i fornitori (brand o distributori), controllo backorder, supporto vendite clienti privati e gestione post vendita; spedizione prodotti tramite il magazzino di San Cesareo.

2016-2019

**Back Office Commerciale**

Gruppo R1 Spa (R1 Property Srl e Eurome Srl) sia a Milano che Roma

Gestione commesse, analisi costi, rilevazione problematiche, inserimento ordini, controllo del backorder, supporto alle vendite per le offerte sia per hardware che software o progetti più complessi (infrastrutture IT, servizi sistemistici, progetti customizzati); ricerca bandi di gara, fase di analisi bando, ricerca prodotti, risposta e successiva, eventuale, stipula su varie piattaforme (es. Mepa, SDAPA, Sintel o diverse piattaforme utilizzate dai vari Enti); contatto con i clienti per identificare al meglio l'oggetto dell'offerta o per risolvere

- eventuali problematiche; contatto con i fornitori e negoziazione condizioni contrattuali; ricerca eventuali nuovi fornitori.
- 2014 - 2015 **Supporto area Vendite Lob (Line of Business) area ITS**  
IBM Italia Spa – Segrate  
Business Case dei servizi professionali e progettuali, supporto alle vendite nazionali ed internazionali, redazione contratti privati e pubblici, analisi dei KPI sul gruppo di lavoro, supporto al post-sales.
- 2013 - 2014 **Team Leader di Bratislava, Revisione dei processi area Hw/Sw**  
IBM Italia Spa – Segrate  
Organizzazione, formazione, analisi dei dati e relazione con la direzione vendite italiana del team di Bratislava; analisi dei processi esistenti a livello Global, creazione dei manuali per la cessione delle attività all'estero.
- 2012 **Project Leader for EMEA**  
IBM Italia Spa – Segrate  
Creazione processo unificato per tutti i Paesi dell'EMEA per cessione a Toshiba del ramo di azienda, individuazione degli strumenti/applicazioni e database da utilizzare nei processi di IBM, per supportare, nei tre anni successivi, la nuova società; individuazione delle deviations previste dalle normative dei diversi Paesi (es. privacy italiana).
- 2001 - 2011 **Supporto alle vendite per l'unità/Lob Hw&Sw**  
IBM Italia Spa – Roma  
Team Leader per Software zSeries e Software ACG, Proposal Writer per la sistemazione dei Capitolati Tecnici dei Bandi di Gara, Progetto Internazionale della IBM Italia Servizi Finanziari per la creazione della nuova piattaforma interna IBM, Business Case per la manutenzione su bids di vendita/locazione.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2019 **Certificazione ISIPM Base**  
Formazione presso l'Università di Tor Vergata
- 2015 **Diploma di Contabilità Cantonale (Canton Ticino)** con votazione 93/100
- 2008 **Laurea Vecchio Ordinamento in Economia Aziendale**  
indirizzo Economia e Gestione delle Imprese, tesi di Laurea sul Marketing Business to Business  
Università degli Studi di Roma Tre, con votazione 87/110
- 2000 **Diploma di Ragioniere, Perito Commerciale e Programmatore**  
ITCS A. Monti di Roma, con votazione 100/100
- Ai sensi del D.P.R. 445/2000, dichiaro e attesto la veridicità delle informazioni contenute nel presente curriculum vitae.