

ATTUALE POSIZIONE
DA FEBBRAIO 2025 AD OGGI

Business Consultant - Area Progetti per le PA
Divisione Demand Management
Consip S.p.A.

Supporto attività istituzionali IGRUE - Supporto di competenze

Ha partecipato, quale componente, alle seguenti Commissioni di gara:

- Gestione archivi Avvocatura dello Stato
- Gara Servizi di Formazione Specialistica per INAIL
- Servizio di brokeraggio assicurativo SOGEI
- Servizi Postali Mef
- Adeguamento tecnologico dei sistemi IBM POWER per INAIL
- 210/2023 - AQ potenziamento Infrastruttura Sistemi DELL EMC ISILON per Sogei
- 357/2024 - AQ per la fornitura Appliance Nutanix Cloud Platform, software Nutanix e relativi servizi per Sogei

ESPERIENZA PROFESSIONALE
IN CONSIP DAL 2002 AL 02/2025

Account Manager – Account Contratti Sanità, Beni e Servizi – Divisione
Promozione Contratti
Consip SpA

Responsabile relazioni con gli enti territoriali della Regione Campania e Calabria.

Promozione e sviluppo del business della Consip nei territori indicati.

L'attività di Account Management comprende una serie di attività volte a:

- favorire lo sviluppo, la diffusione e l'utilizzo delle iniziative di razionalizzazione degli acquisti, gestendo le relazioni politico-istituzionali con le Pubbliche Amministrazioni e con le Centrali di Acquisto Territoriali;
- promuovere l'offerta commerciale Consip in tema di razionalizzazione degli acquisti verso nuovi "Clienti" attraverso Seminari e Convegni info-formativi sul territorio nazionale rivolti alle PA ed alle Imprese, in ottica di spending review;
- identificare opportunità di sviluppo di progetti innovativi e strategici a supporto di specifiche esigenze rilevate presso le Pubbliche Amministrazioni.

Responsabile, da aprile 2018, della Gestione dei contratti inerenti le seguenti merceologie: Veicoli in acquisto, Veicoli in noleggio, Autobus in acquisto e Servizio di Pulizia per il SSN.

ESPERIENZA PROFESSIONALE
PRECEDENTE

2000-2002

Consulente

Arthur Andersen SpA

Revisione di bilancio degli enti finanziari

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2000

Laurea in Economia e Commercio

Ateneo Federico II di Napoli

Corsi di formazione

- La presentazione di lavoro
- Formazione manageriale per il settore Sanità
- Percorso di formazione per Account Manager di Consip
- Project Management - Tecniche e strumenti
- Key account manager per il mercato Sanità
- Qualità e mercato nel sistema degli approvvigionamenti delle Aziende sanitarie
- Lead Conflict

Ai sensi del D.P.R. 445/2000, dichiaro e attesto la veridicità delle informazioni contenute nel presente curriculum vitae.