

ATTUALE POSIZIONE
da 12/2024**Program Manager – Area Sviluppo Contratti e PMO**
Divisione Account e Sviluppo
Consip SpA

Elabora analisi e report di avanzamento degli indicatori degli strumenti di e-Procurement

- Effettua analisi di business intelligence sull'utilizzo dei mercati telematici, anche in raccordo con la DPSP, funzionali alla definizione delle strategie di promozione e sviluppo, utilizzando le basi dati aziendali (CRM, DWH, etc.) e altri fonti disponibili
- Collabora alla definizione di azioni finalizzate alla promozione e al supporto alle PA.

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

- Gara Servizi Supporto Sviluppo Manageriale SOGEI
- 006/2017 - Gara rinnovo Microsoft EA per Sogei
- 362/2019 - Servizi di assistenza sanitaria complementare

E' stato nominato Responsabile del Procedimento per le seguenti procedure di gara:

- Autobus ed. 3,
- Autobus ed. 3-bis Autobus urbani lunghi "Full Electric"
- Piattaforma E-proc - CRM&CE evoluto di Consip

ESPERIENZA PROFESSIONALE
IN CONSIP

2017-2024

Analista di Marketing – Area Marketing e customer experience - Divisione
Promozione e Gestione Strumenti di Acquisto

Responsabilità di analizzare i dati disponibili sulle PA e di organizzarli per creare indicazioni strategiche per lo sviluppo di attività di marketing e promozione

2013-2017

Responsabile Amministrazioni Territoriali – Direzione Programma di
Razionalizzazione Acquisti PA

Responsabilità di promuovere le iniziative del Programma presso le PA del territorio (Enti locali, aziende sanitarie, università ed enti di ricerca) attraverso la relazione diretta con i principali stakeholders delle PA stesse.

2010-2013

Key Account Manager

Responsabile di promuovere le iniziative del programma verso PA territoriali di Piemonte e Valle D'Aosta

2007-2010

Coordinatore area Centro-Nord Area Promozione Amministrazioni Territoriali

Responsabile di promuovere le iniziative del programma verso PA territoriali del centro nord coordinando un gruppo di account manager

2003-2007

Responsabile Telephone Account Manager

Responsabile di promuovere le iniziative del programma verso PA del "middle market" mediante il coordinamento di un gruppo di Telephone Account Manager. Gestione del progetto di distribuzione delle firme digitali alle PA per l'abilitazione al MEPA

2002-2003

Account Manager Enti Locali

Responsabile delle relazioni con gli enti locali del Centro-Sud

ESPERIENZA PROFESSIONALE
PRECEDENTE

2001-2002

Direttore Business Development
Zeropiù S.p.A.

Responsabile commerciale a riporto dell'Amministratore Delegato

1995-2001

Responsabile Marketing Applicativi in rete – Direzione Clienti Business
Telecom Italia S.p.A.

Responsabile di definire l'offerta per i servizi applicativi in rete per la clientela Business di Telecom Italia

1989-1995

**Sales Representative – Settore Pubblico
IBM Semea S.p.A.**

Responsabile commerciale prodotti di automazione ufficio ed image processing presso il settore pubblico

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1987 Laurea in Economia e Commercio
Università degli Studi di Roma – La Sapienza

1982 Diploma di maturità Scientifica
Liceo Scientifico Marcello Malphighi - Roma

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