

CURRICULUM VITAE
ATTUALE POSIZIONE
dal 2022

SAMANTA DI CINTIO

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, alle seguenti Commissioni di gara:

- Licenze Software Multibrand ed. 6
- AS 158/2023 - AQ per la fornitura di upgrade per i SAN Director Brocade Hitachi Vantara per Sogei
- Piattaforma E-proc - Rinnovo sottoscrizioni SAC di Consip
- 460/2023 - Sottoscrizioni software cloud Microsoft Azure
- Licenze Software Multibrand ed. 7

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

- 183/2017 - Fornitura in noleggio di apparecchiature production per il centro stampa della Corte dei Conti
- USU Valuation per INAIL ed. 2
- Servizi professionali Mongo DB per INAIL

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.