

CURRICULUM VITAE

ERMANNO LOMBARDO

ATTUALE POSIZIONE

da dicembre 2022

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

Responsabile della Promozione delle iniziative del Programma verso le principali Pubbliche Amministrazioni nel territorio della Sicilia e della Calabria.

Responsabile della gestione di alcuni contratti (Convenzioni e Accordi) quadro prevalentemente in ambito Sanità.

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

- Piattaforma E-proc - Acquisizione SAP Analytics Cloud per Consip
- 209/2021 - Potenziamento Infrastruttura Storage DELL-EMC Data Domain
- AQ Energia elettrica ed. 4
- AQ Autobus a metano ed. 1
- AQ Buoni pasto ed. 10
- Energia Elettrica ed. 20 bis - Sicilia

ESPERIENZA PROFESSIONALE

IN CONSIP

marzo 2021 - novembre 2022

**Account Manager – Area Key Account – Divisione Promozione e
Gestione Strumenti di Acquisto
Consip SpA**

Account responsabile dei rapporti con le amministrazioni territoriali di Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia

febbraio 2021 - marzo 2021

**Contract Account Manager – Area Amministrazioni Locali, Divisione
Programma Razionalizzazione Acquisti PA
Consip SpA**

Responsabile della gestione di alcune Convenzioni e Accordi quadro in ambito Carburanti.

Responsabile della Promozione verso le Pubbliche Amministrazioni delle iniziative e strumenti del Programma nel territorio della Sicilia.

maggio 2018 - gennaio 2021

**Contract Account Manager – Area Amministrazioni Locali, Divisione
Programma Razionalizzazione Acquisti PA
Consip SpA**

Responsabile della gestione di alcune Convenzioni e Accordi quadro in ambito Sanità.

Responsabile della Promozione verso le Pubbliche Amministrazioni delle iniziative e strumenti del Programma nel territorio della Sicilia.

ottobre 2009 - aprile 2018

Account Manager Enti Locali – Sanità – Università per la Sicilia

ESPERIENZA PROFESSIONALE

PRECEDENTE

- 2008 - settembre 2009 **Key Account Manager Sicilia**
Vitrociset S.p.A.
Ha avuto il compito di sviluppare l'attività commerciale sul territorio
- 2002 - 2007 **Sales Area Manager Sicilia**
Enterprise Digital Architects SpA
Ha avuto il compito di sviluppare l'attività commerciale sul territorio
- 2000 - 2002 **Product manager area CRM**
Ericsson Telecomunicazioni (poi Ericsson Enterprise)
All'interno dell'area marketing, ha avuto la responsabilità per l'Italia delle soluzioni Ericsson Contact Center e delle proposte CRM per il mercato Enterprise (Imprese e Pubblica Amministrazione); ha supportato la struttura commerciale sul territorio.
- 1998 - 2000 **Addetto marketing**
Offnet SpA (società di Information & Communication Technology)
- 1989 - 2006 **Programmatore, analista, ufficio commerciale**
Basintel SpA (società di informatica del Gruppo Banco di Sicilia)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1998 Master in marketing communication (1997/1998)
Istituto superiore di comunicazione - Milano
- 1998 Laurea in Scienze Politiche (110/110 e lode)
Università degli Studi di Palermo
- Corsi di formazione
- MEDIACONSULT: Appalti 1
 - SDA BOCCONI Milano - Programma di Sviluppo Manageriale Intensivo per Executives
 - INSEAD online Business School - Financial Accounting for managers

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