

**Attuale Posizione**  
**Da Aprile 2021**

**Divisione Promozione e Gestione Strumenti di Acquisto – Area Gestione Specialistica Contratti**  
**Contract Manager**  
**Consip S.p.A.**

Ha la responsabilità di garantire la gestione specialistica delle attività di esecuzione dei contratti del Programma Acquisti.

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

- AQ Desktop Outsourcing Ed. 2 e 3
- Consob sviluppo, manutenzione e gestione SI
- Archivi cartacei e servizi postali del Min. Salute
- Tomografi PET/TC
- AS trasferte Dipendenti Consip edizione 2015-2017
- Servizio di cassa in favore di IPA e di erogazione di prestiti in favore agli iscritti IPA in attività di servizio
- Organizzazione eventi G7
- Trasporto Valori MEF Ed. 4
- Indagini C.A.P.I. su spese delle famiglie e forze di lavoro
- 006/2017 - Gara rinnovo Microsoft EA per Sogei
- AQ Autobus extraurbani Ed. 1
- 003bis/2017 - Acquisizione di servizi di manutenzione hardware di apparati in tecnologia IBM per Sogei
- Servizi di formazione ICT ed. 2
- AS 071/2021 - Kit multimediali per l'Agenzia delle Entrate

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

- Servizi di facility management per le sedi del MEF 1 – MEF
- Telefonia mobile Ed. 7

**ESPERIENZA PROFESSIONALE**  
**IN CONSIP**  
**Da Marzo 2019 a Marzo 2021**

**Divisione Programma Razionalizzazione Acquisti PA - Area Assistenza Amministrazioni Centrali - CONSIP SPA**  
**Account Manager**

Responsabile Rapporti Istituzionali:

- Autorità Indipendenti (AGCM, AGCOM, ANAC, Garante Privacy, CONSOB, COVIP, CGSSE, ART)
  - MIUR
  - ISS
  - AIFA
  - MINISTERO DELLA SALUTE
  - COMUNE DI ROMA
- Cura le relazioni con i soggetti istituzionali che possono contribuire alla diffusione del Programma
- Assicura, in coordinamento con l'Area Marketing & Customer Experience, la promozione del Programma di razionalizzazione e degli strumenti disponibili presso il comparto di riferimento

- Favorisce la diffusione dell'utilizzo degli strumenti resi disponibili (Convenzioni/AQ/SADAPA/MEPA/ASP) attraverso attività di relazione diretta e formazione/informazione nei confronti delle Amministrazioni assegnate
- Gestisce la corrispondenza e le richieste di secondo livello provenienti dalle Amministrazioni assegnate individuando eventuali azioni di miglioramento per le successive edizioni delle iniziative
- Svolge l'analisi dei reclami sui contratti utilizzati dalle Amministrazioni proponendo, all'Area Gestione Amministrativa Contratti, eventuali controlli e verifiche specifiche sui contratti stessi
- Identifica opportunità e sviluppa progetti a supporto di specifiche esigenze delle Amministrazioni assegnate
- Contribuisce allo sviluppo e stesura degli studi di fattibilità e delle strategie di gara, congiuntamente alle altre strutture aziendali coinvolte
- Supporta il Responsabile di Divisione nella definizione delle strategie di promozione e del Piano di sviluppo del Programma.

#### **Contract Manager**

##### **(Telefonia Mobile, Centrali Telefoniche, Videosorveglianza)**

- Cura, con il supporto delle Divisioni Sourcing e dell'Area Gestione Contratti (DPRPA) l'aggiornamento delle Guide, delle FAQ e delle informazioni sui vari sistemi aziendali (Portale, SIACC) relativamente alle iniziative di interesse
- Ha la responsabilità di tenere rapporti con le società aggiudicatrici delle Convenzioni e/o Accordi Quadro per le merceologie di competenza, e gestisce le iniziative assegnate.
- Ha la responsabilità di raccolta e di valutazione delle problematiche relative ai contratti di competenza, gestisce eventuali revisioni degli elementi contrattuali, 6° e 7° quinto, plafond, e proroghe contrattuali.
- Partecipa in collaborazione con le altre Divisioni alla redazione di studi di fattibilità.

#### **Area Gestione e Promozione ICT**

##### **Account Manager**

- Ha la responsabilità di Promozione in ambito ICT delle seguenti Regioni: Toscana, Emilia Romagna, Marche, Umbria e Sardegna.
- Sviluppa le relazioni con i vertici amministrativi delle Amministrazioni di riferimento, e le Supporta relativamente all'utilizzo degli strumenti d'acquisto del programma di razionalizzazione degli acquisti.
- Promuove tutte le iniziative dell'Agenda Digitale

#### **Gestore Iniziative ICT**

##### **(Telefonia Mobile, Centrali Telefoniche, Videosorveglianza)**

dal 2018 al 2019

- Ha la responsabilità di tenere rapporti con le società aggiudicatarie delle Convenzioni e/o Accordi Quadro per le merceologie di competenza
- Ha la responsabilità di raccolta e di valutazione delle problematiche relative ai contratti di competenza, gestisce eventuali revisioni degli elementi contrattuali, 6° e 7° quinto, plafond, e proroghe contrattuali.
- Partecipa in collaborazione con le altre Divisioni alla redazione di studi di fattibilità.
- Ha la responsabilità di richiedere, controllare, verificare la correttezza ed eventualmente svincolare le cauzioni definitive relative ai contratti di competenza.
- Ha la responsabilità di gestione dei flussi Fee legati all'iniziativa specifica.
- Monitora l'erosione delle iniziative ed è responsabile della rilevazione quantitativa dei fabbisogni al fine di Incrementare l'efficienza del processo produttivo.
- Monitora la qualità delle forniture ed è di supporto nella verifica di correttezza della documentazione prodotta dagli ispettori.
- Gestisce la contestazione e l'applicazione di eventuali penali derivanti dai singoli contratti

#### **Promozione Amministrazioni Centrali**

##### **Account Manager**

Responsabile Rapporti Istituzionali:

- Autorità Indipendenti (AGCM, AGCOM, ANAC, Garante Privacy, CONSOB, COVIP, CGSSE, ART)
- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
- Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale
- Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti
- Spa dello Stato (ENAV e gli enti collegati, SOGIN)
- ANSV, ANSF, ENAC, AICS, ISTAT, ACI, ARAN, ISVAP, ISFOL.
- INAIL, e le casse nazionali collegate

dal 2003 al 2018

- Ha la responsabilità di organizzare e tenere le attività di formazione sull'utilizzo di tutti gli strumenti di acquisto messi a disposizione dalla Consip Spa per le Amministrazioni di competenza.
- Ha la responsabilità di coordinare le iniziative di acquisto derivanti da accordi sottoscritti con le amministrazioni (gare ASP, gare su delega) per le amministrazioni di competenza
- Ha la responsabilità di Sviluppare le relazioni con i vertici amministrativi delle Amministrazioni di riferimento e delle relative organizzazioni territoriali.

- **Responsabile Tavolo di coordinamento Autorità Indipendenti.**

**Key Account Manager**

**Enterprise Spa**

Responsabile Vendite, Realizzazione Progetti, Rapporti Commerciali e Istituzionali con la Pubblica Amministrazione Centrale Area ICT (MEF, MIT, Sogei, Agenzi Fiscali, Camera Dei Deputati, Ministero delle Comunicazioni)

**ESPERIENZA PROFESSIONALE**

**PRECEDENTE**

2001- 2003

2000-2001

**Account Manager**

**Ericsson Telecomunicazioni Spa**

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | <i>Responsabile Vendite Area ICT (Presidenza del Consiglio dei Ministri, Camera Dei Deputati, MEF)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 1996-2000         | <b>Libero Professionista</b><br><b>Aziende TLC e Real Estate</b><br>Consulente Vendite (iscritto al ruolo degli agenti rappresentanti di commercio)                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>ISTRUZIONE</b> | Laurea in Economia e Commercio<br><i>Università degli Studi "La Sapienza" - Roma</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>FORMAZIONE</b> | Corsi di formazione                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Dal 1991 al 1996  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corsi di Lingua Inglese<br/><i>Università di Egham, Colchester, Hull e Oxford</i></li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                 |
| 1999              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- SNC<br/>Ministero di Grazia Giustizia - Dipartimento per la Giustizia Minorile</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2001              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- The Mobile Enterprise - Soluzioni innovative sulla mobilità</li> <li>- Dalla vendita delle tecnologie alla vendita dei servizi/soluzioni complesse</li> <li>- Il controllo e la gestione economico-finanziaria dei progetti</li> <li>- Md 110 - le funzionalità del PABX</li> </ul>                                          |
| 2003              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Team Working</li> <li>- Organizzazione della P.A.</li> <li>- People Reading</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                       |
| Dal 2003 al 2019  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Public Speaking</li> <li>- La nuova direttiva comunitaria per il coordinamento delle procedure di appalti pubblici</li> <li>- Le gare telematiche</li> <li>- Team Quality Managment</li> <li>- Sviluppo della Leadership per capi e Quadri</li> <li>- Codice dei contratti Pubblici di lavori, servizi, forniture</li> </ul> |
|                   | Ai sensi del D.P.R. 445/2000, dichiaro e attesto la veridicità delle informazioni contenute nel presente curriculum vitae.                                                                                                                                                                                                                                            |