

ATTUALE POSIZIONE

dal 2008

Account Manager – Area Assistenza Amministrazioni Locali
Divisione Programma Razionalizzazione Acquisti PA
CONSIP S.P.A.

Responsabile della Gestione Contrattuale per le iniziative “Servizio Luce” – Illuminazione Pubblica e della Promozione delle iniziative nei confronti delle Amministrazioni PA Territoriali di Abruzzo e Sardegna. In passato anche di Piemonte, Liguria, Valle d’Aosta, Molise, Friuli Venezia Giulia e Puglia, oltre allo start-up dello sportello PA di Torino.

L’attività di Account Management è stata condotta attraverso 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.

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

- Gasolio da Riscaldamento ed. 4
- Carburanti Extrarete ed. 4
- Accordo Quadro Servizi di Contact Center
- Gara Metodi di Analisi Statistica per SOGEI
- Gara sviluppo e gestione sistema informativo MIUR
- Gara per l’affidamento della fornitura in acquisto di stampanti e apparecchiature multifunzione a ridotto impatto ambientale
- AS su SDA per i servizi di pulizia e igiene ambientale e servizi connessi di ausiliario per Consip

ESPERIENZA PROFESSIONALE
IN CONSIP

2003 - 2008

Direzione Sourcing:

- **Category Manager** in ambito Convenzioni Facility Management - U.O. Real Estate;
- **Category Manager** per lo sviluppo Strategie di e-procurement: Mercato Elettronico per la fornitura di Beni e Servizi su impianti tecnologici.

ESPERIENZA PROFESSIONALE
PRECEDENTE
2001 - 2003

IPSE 2000 S.P.A. - ROMA**Roll Out Engineer:**

- start up tecnologico della Società per la realizzazione delle infrastrutture, dalle opere civili ed impiantistiche;

	gestione dei rapporti con fornitori, studi professionali, società di costruzione e di installazione impianti.
2001	FASTWEB S.p.A. - Milano. Provisioning Building Engineer e Building Manager: - rapporto con Enti Pubblici e Clienti Top per il coordinamento delle attività di cablaggio; - realizzazione dei collegamenti d'utente sulla rete di telecomunicazioni metropolitana.
1997 - 2000	CEIT Installazioni Impianti Milano-Ancona-Pescara: <i>Direttore Lavori</i> progetto Telecom "Socrate" per la realizzazione di infrastrutture di telefonia fissa su fibra ottica a livello nazionale Valencia e Madrid (Spagna): <i>Direttore Lavori Trasmissione digitale Sistema Radio-cellulare</i> Direzione Generale – Pescara: <i>Responsabile Commerciale di Commessa</i> <i>Responsabile Controllo di Qualità ISO 9001</i> per la strumentazione elettronica di collaudo
ISTRUZIONE E FORMAZIONE	
1998	Abilitazione ed Iscrizione Albo dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Chieti, in seguito al superamento dell'Esame di Stato presso l'Università degli Studi di Bologna. Abilitazione secondo Legge 818/84 ed Iscrizione negli Elenchi del Ministero degli Interni con abilitazione per le procedure finalizzate al rilascio del Certificato Prevenzione Incendi.
1996	Laurea Specialistica in Ingegneria Elettronica e Telecomunicazioni (105/110) <i>Università degli Studi di Bologna</i>
2008	Laurea triennale in Economia e Management (110/110 lode) <i>Università degli Studi G. D'Annunzio Chieti-Pescara</i>
CORSI DI FORMAZIONE	
2008	I sistemi pubblici di acquisto: il ruolo dell'account manager - l'evoluzione economica ed aziendale delle funzioni della PA e cultura del management School of management- Sda Bocconi
2008	I bilanci delle amministrazioni pubbliche e il processo decisionale degli approvvigionamenti. Analisi dei principi della contabilità finanziaria e quella economica-patrimoniale delle PA centrali e locali, e delle strutture sanitarie pubbliche e private. Scuola di management Mip - Politecnico di Milano
2004	Formazione manageriale settore Sanità e strategie di esternalizzazione nelle aziende sanitarie. Peculiarità del comparto Sanità: organizzazione e processi Sda Bocconi e consorzio Mip - Politecnico di Milano
2004	Commercio elettronico business to business Strategie e strumenti a supporto dei mercati digitali Strategia - Roma

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