

ATTUALE POSIZIONE

Da febbraio 2018

Category Manager - Area Licenze e dispositivi - Divisione Sourcing Digitalizzazione

Ha la responsabilità nell'acquisizione di beni e servizi nell'ambito del settore IT attraverso lo sviluppo delle procedure di acquisto, partendo dalle esigenze definite nella pianificazione operativa dei singoli Disciplinari.

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

- Licenze Software Microsoft Ed. 6
- Server Entry e Midrange Ed. 3, 4, 5
- Personal Computer Portatili Ed. 6, 9, 10, 12, 13
- Personal Computer Desktop Ed. 7, 10, 13, 14, 16
- Fotocopiatori Ed. 10
- Stampanti Ed. 8, 14, 15
- AQ Servizi per Sistemi Operativi Open Source Ed. 1
- Acquisizione Scanner A4/A3 per Sogei
- Manutenzione Licenze CA per INAIL
- Prodotti e servizi SABA per Sogei
- Licenze Software Multibrand Ed. 1
- PC Portatili e Tablet Ed. 3
- 439/2017 - Fornitura di Carte Nazionali dei Servizi con funzione di Tesserina Sanitaria, e servizi annessi per il Sistema di Monitoraggio della Spesa Sanitaria
- Forniture di licenze Oracle servizi di manutenzione e assistenza specialistica ed. 3
- 237/2020 - Fornitura Sottoscrizioni Citrix per Sogei
- Licenze Software Multibrand ed. 4
- 360/2018 - Fornitura sistema Content Addressed Storage (CAS)
- 022/2017 - Fornitura di apparecchiature hardware e licenze software Oracle e relativi servizi ed. 2019
- 241/2021 - Servizi di produzione e postalizzazione delle tessere sanitarie senza chip e dei codici fiscali
- Stampanti ed. 19
- Stampanti 19bis - apparecchiature multifunzione A4 B/N
- Fotocopiatrici multifunzione 2 (fascia media e alta)
- AS 155/2018 - Acquisizione delle sottoscrizioni Checkmarx e relativi servizi di supporto specialistico per Sogei
- 128/2023 - Acquisto licenze e rinnovo manutenzione dei prodotti SW Microsoft per il MIUR

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

- 027/2017 - Licenze software Adobe e relativi servizi di manutenzione e supporto specialistico per Sogei
- 019/2017 - Supporto tecnologico in ambiente DELL-EMC
- Micro Focus per INAIL ed. 2
- Fotocopiatrici multifunzione ed. 1 (fascia media e alta)

Precedenti esperienze
Maggio 2017-febbraio 2018

- 365/2019 - Rinnovo del servizio di manutenzione dei prodotti Microstrategy
- 558/2020 - MS Azure per CDC
- Licenze Software Multibrand 6

**Metodologie per la Produzione e Monitoraggio delle Forniture –
Direzione Sourcing Operation - Consip S.p.A.**

Ha svolto attività di supporto nei progetti di revisione dei processi aziendali finalizzati al miglioramento dell'efficienza tramite l'individuazione di soluzioni operative di standardizzazione e industrializzazione delle procedure di gara.

Agosto 2003 a aprile 2017

Category Manager

In qualità di Category Manager ha avuto 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 ha gestito le iniziative relative alle merceologie:

Personal Computer e servizi connessi per la PA, diverse edizioni (CPV 30213300-8; 30120000-6);
Monitor LCD e servizi connessi per la PA (CPV 32323100-4);
"Kit di firma digitale" e servizi connessi per la PA (79132100-9);
Lavagne Interattive Multimediali (LIM), per le scuole italiane di ogni ordine e grado (CPV 30195200-4);
Licenze d'uso Microsoft Government Open License (CPV 48517000-5; 72261000-2);
apparecchiature Multifunzione e servizi connessi per la PA (CPV 30120000-6).

2000-2003

Business Developer

Hewlett-Packard Italiana S.r.l.

Ruolo di responsabilità nel:

- Disegnare soluzioni di servizio non-standard, con contenuti tecnici di qualità, erogabili e ben bilanciate in termini di contenuto e prezzo;
- Rappresentare il singolo punto di accesso (per il Sales Rep e la HP Consulting) all'organizzazione HP Customer Support;
- Fornire proposte tecniche per supportare le soluzioni prodotte da HP Consulting & Integration;
- Attività di pre-selezione dei Partner, italiani e/o stranieri, gestione degli stessi e valutazione costi e negoziazione;
- Interagire con le varie strutture aziendali;

ISTRUZIONE E FORMAZIONE
1997

- Sales Rep - Vendite (definizione delle strategie di offerta, approccio per Industry, ...)
- Delivery (per disegnare e validare la soluzione)
- Ufficio Legale (per valutare i Termini e le Condizioni di Vendita, penali)
- Creare il modeling finanziario: costi/benefici
- Coordinare e redigere l'offerta finale (con il contributo, ovviamente, della struttura commerciale).

Diploma di Statistica
Università degli Studi di Bari – Facoltà di Economia
110 e lode

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