

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

E' stato nominato Responsabile del Procedimento per la seguente procedura di gara:

- 183/2017 - Fornitura in noleggio di apparecchiature production per il centro stampa della Corte dei Conti
- USU Valuemation per INAIL ed. 2

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.