

**ATTUALE POSIZIONE**  
dal 2003

**Area BENI E SERVIZI IT – Direzione SOURCING ICT**  
**Category Manager**

**Consip S.p.A.**

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 ha gestito e/o gestisce le iniziative relative alle merceologie:

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

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
- Fotocopiatori Ed. 10
- Stampanti Ed. 8
- AQ Servizi per Sistemi Operativi Open Source Ed. 1
- Acquisizione Scanner A4/A3 per Sogei
- Manutenzione Licenze CA per INAIL

**ESPERIENZA PROFESSIONALE**

**PRECEDENTE**  
2000-2003

**Business Developer**

Hewlett-Packard srl

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:
  - o 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).

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**1997**

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.

In ottemperanza all'art. 13 della Legge 196/2003, autorizzo il trattamento dei dati personali.