



m a r t i n o & p a r t n e r s

P I L L A R F O R S U C C E S S

Company Profile



Milano, Marzo 2022

SERVIZI DI CONSULENZA STRATEGICA ED OPERATIVA



PROCUREMENT E APPALTI

- Gare appalto
- Sustainable Procurement
- Project financing
- Appalti innovativi
- Ottimizzazione processi



FORMAZIONE PA

- Procurement
- E- Procurement
- GPP e sostenibilità



MARKETING E COMUNICAZIONE

- Marketing strategico
- Branding
- Comunicazione strategica ed operativa
- Digital marketing



STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

- Piani strategici e commerciali
- Analisi Mercati e competitor
- Organizzazione e Change management
- Processi operativi e controllo gestione

CONSULENZA SPECIALIZZATA NEL SUPPORTARE GLI ENTI PUBBLICI NELL' ESPLETAMENTO DELLE PROCEDURE DI GARA, NEL PROCESSO DI ORGANIZZAZIONE ED INNOVAZIONE DELLE PROPRIE STRUTTURE E NELL'UTILIZZO DI STRUMENTI E METODOLOGIE INNOVATIVE PER LA GESTIONE DEGLI APPALTI



ASSISTENZA TECNICO – AMMINISTRATIVA APPALTI BENI | SERVIZI | LAVORO

- progettazione e analisi fabbisogni
- disciplinare di gara/contratto
- capitolato tecnico prestazionale
- Supporto operativo (chiarimenti, soccorso istruttorio, verifiche e controlli, anomalia)



ANALISI E STUDI DI MERCATO

- studi di settore ed analisi mercato
- progettazione e gestione consultazioni di mercato ex art. 66



PROCESSI E PROCEDURE DI PROCUREMENT

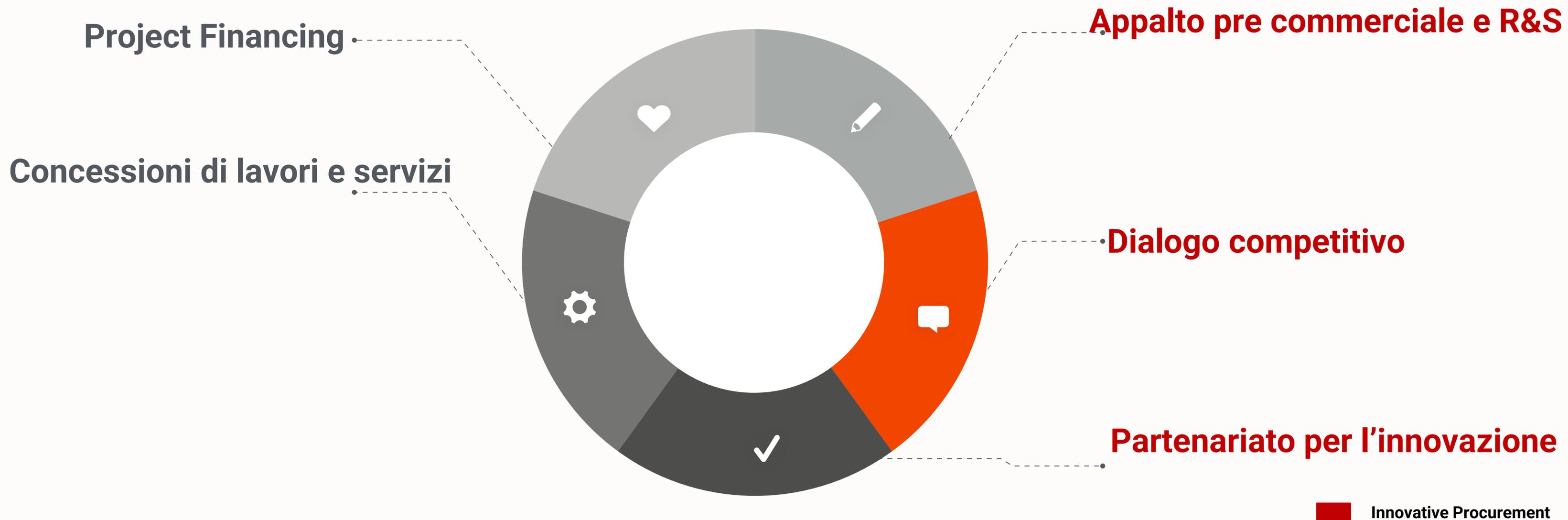
- Procedure operative (es. reg. acquisti)
- «Kit» del Rup (documenti, template)



FORMAZIONE SPECIALISTICA

- Strategie di gara
- e – procurement
- GPP

Procurement – Gli appalti innovativi ed il PPP



Competenze distintive e referenze specifiche nella progettazione e sviluppo di iniziative di PPP ed Innovative Procurement

PRINCIPALI AMBITI DI COMPETENZA



Categorie
merceologiche

Facility Management
Servizi Ingegneria ed architettura
Call Center e postazioni lavoro
Energia elettrica
Servizi di Pulizie

.....

Vigilanza non armata
Fleet Management/Noleggjo
Mensa e Ristorazione
Infratrutture di ricarica elettriche
Trasferte di lavoro

■ Illuminazione Pubblica

■ Progetti Smart cities

■ Lavori ristrutturazione immobili

■ PPP

Comunicazione ed eventi
Concessione servizi museali
Telefonia e trasmissione dati
Servizi di connettività
Broker assicurativi

.....

■ Gestione, smaltimento e
valorizzazione rifiuti

■ Sistemi produzione ed
accumulo energia rinnovabile

■ Piattaforma IT con tecnologie
innovative a supporto del
marketing territoriale

■ Acquisto tecnologie innovative per
upgrade tecnologico Sardinia Radio
Telescope

■ Innovative Procurement



AMBITI DI FORMAZIONE

- ✓ Analisi della **domanda e fabbisogni (spend analysis)**
- ✓ Tecniche e strumenti di analisi di **mercato**
- ✓ Strategie di **sourcing** (lotti, criteri, basi d'asta, contratti)
- ✓ **PPP e Project Financing**
- ✓ **Appalti innovativi**

- ✓ Strumenti e modelli di **gare telematiche** (sistema dinamico acquisto, accordi quadro, aste elettroniche, ecc.)
- ✓ Progettazione **elenchi fornitori telematici**
- ✓ Strumenti e **modelli di Business Intelligence**

..... ✓ Strategie di **GPP** (green public procurement)

Università
Italiane

Università
estere

Convegni ed eventi
all'estero

(Bruxelles, Barcellona, Seoul)

Convegni ed eventi
in Italia

Acquisti e sostenibilità – attività



Supporto nell'individuazione degli obiettivi strategici di breve e medio periodo in tema di **sostenibilità ambientale e sociale connessa agli acquisti**



Revisione dei modelli documentali con applicazione dei CAM e fissazione di ulteriori requisiti minimi, premianti e clausole contrattuali volti ad ottimizzare la **responsabilità sociale di impresa**



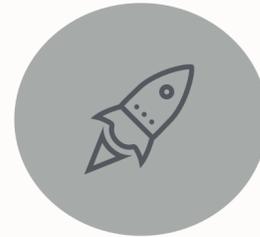
Definizione di obiettivi annuali legati alla programmazione definizione e pubblicazione del **bilancio di sostenibilità**



Formazione specifica sui temi della sostenibilità ambientale e sociale negli acquisti pubblici



Training on the job interna per migliorare la capacità della stazione appaltante nella redazione di gare sostenibili (specifiche tecniche, clausole contrattuali e punti tecnici) tramite la definizione di strategie di gara



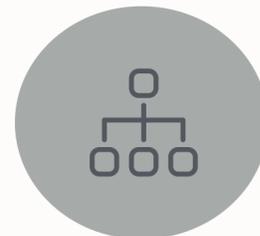
Piani strategici e commerciali

- ✓ Vision e mission
- ✓ Definizione obiettivi e KPI
- ✓ Piani di sviluppo e rilancio



Analisi di mercato

- ✓ Analisi competitiva
- ✓ Modello di go to market
- ✓ Posizionamento di mercato; punti di forza e debolezza



Organizzazione e Change management

- ✓ Analisi di contesto organizzativo
- ✓ Innovazione organizzativa
- ✓ Digital transformation



Processi operativi e controllo di gestione

- ✓ Analisi processi e modelli gestionali
- ✓ Analisi economica, operativa e finanziaria
- ✓ Modelli di reporting e monitoraggio



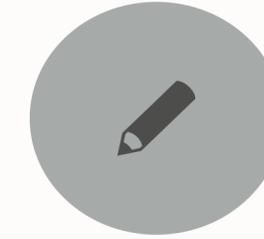
Strategia di marketing

- ✓ Analisi organizzazione
- ✓ Analisi processi e modelli gestionali
- ✓ Analisi mercato
- ✓ Piani di rilancio e crescita



Branding

- ✓ Naming
- ✓ Creazione e restyling logo
- ✓ Moodboard
- ✓ Creazione Identità visiva



Strategia di comunicazione

- ✓ Piani di comunicazione strategica
- ✓ Piani di comunicazione operativa
- ✓ Storytelling e linee guida di comunicazione



Comunicazione operativa

- ✓ Ideazione e realizzazione strumenti e materiali di comunicazione (below the line)
- ✓ Ideazione e realizzazione campagne media e stampa (above the line)
- ✓ Ideazione e realizzazione campagne social



Digital marketing

- ✓ Piani social media
- ✓ Content management
- ✓ Ideazione, progettazione e realizzazione siti web
- ✓ Ottimizzazione contenuti motori di ricerca (SEO)

TEAM LEADER E MODELLO OPERATIVO



SOCI FONDATORI - PARTNER



ANDREA MARTINO

Amministratore Delegato & CO-FOUNDER

Presidente e AD SCR Piemonte (2014-2015)

Direttore generale Arca Lombardia (2012-2014)

Direttore Lombardia informatica (2007-2012)

Manager Bain & company (2000-2007)

Funzionario Banca d'Italia

Docente di master in procurement management
presso Università Roma Tor vergata, Pisa, Torino,
Cagliari, Macerata, Belgrado



CLAUDIA DE ROMA

Presidente CDA e CO-FOUNDER

Responsabile comunicazione e relazioni esterne |

Arca Lombardia E LISPA (2015-2007)|

Specialista marketing e comunicazione Consip
(2000-2007)|

Inferentia dnm gruppo wpp, consultant

Docente in e-procurement management

Andrea Martino – co founder ed amministratore



La società supporta gli enti pubblici nelle attività di consulenza ausiliaria nella programmazione, progettazione di gare di appalto, consultazioni di mercato, processi e procedure operative, nello sviluppo di strumenti telematici

1998-2000: Laurea in economia e commercio, Mba in business administration

2000-2007: Bain & Company, società di consulenza strategica

2007-2012: Lombardia Informatica, Direttore Centrale Acquisti Lombardia

2012-2014: ARCA, Direttore Generale, Centrale Acquisti Regione Lombardia

2014-2015: SCR Piemonte, Presidente e Amministratore delegato

2015 – oggi: Martino & Partners, Co-Fondatore ed Amministratore Unico, società di consulenza strategica in ambito procurement, organizzazione, marketing e comunicazione.

DOCENZE

Strategie di acquisto e **spend analysis**

Analisi della **domanda e fabbisogni**

Analisi mercato fornitura

Definizione **strategie di sourcing**

Progettazione documentazione gara/offerte

Strumenti e modelli di Business Intelligence

Strumenti e sistemi di **E - Procurement**

Strumenti di **programmazione e raccolta fabbisogni**

Strumenti di **gestione** -negozio elettronico, business intelligence

Strumenti e modelli di **gare telematiche** (SDA, accordi quadro, aste elettroniche, ecc.)

Progettazione **elenchi fornitori telematici**

Università
Italiane

Università
estere

Convegni ed eventi
in Italia e all'estero
(Bruxelles, Barcellona, Seoul)

Laura Carpineti – senior manager appalti e strategie

martino & partners



1998-2003: Laurea in economia Politica
ott. 2002/marzo 2003 Erasmus – Praga

2004-2007: Consip Spa,
ufficio studi e progetti speciali

2007-2012: Lombardia Informatica,
Centrale Acquisti Lombarda

2012-2017: **ARCA, Centrale Acquisti Regione Lombardia – resp. Spesa di funzionamento**

2017-2020 (marzo): **Gruppo CAP, resp. Sett, legale appalti e contratti**

2020 (marzo) – oggi: **Martino & Partners, senior Manager responsabile appalti e supporto al RUP**

2020-2021 – Master di II livello in
Interdisciplinary Approach to Climate Change

DOCENZE

Strategie di acquisto e **spend analysis**

Analisi della **domanda e fabbisogni**

Analisi mercato fornitura

Definizione **strategie di sourcing**

Progettazione documentazione gara/offerte

Strategie di appalti sostenibili e Criteri Ambientali Minimi (**CAM**)

Strumenti e sistemi di e - **Procurement**

Strumenti di **programmazione e raccolta fabbisogni**

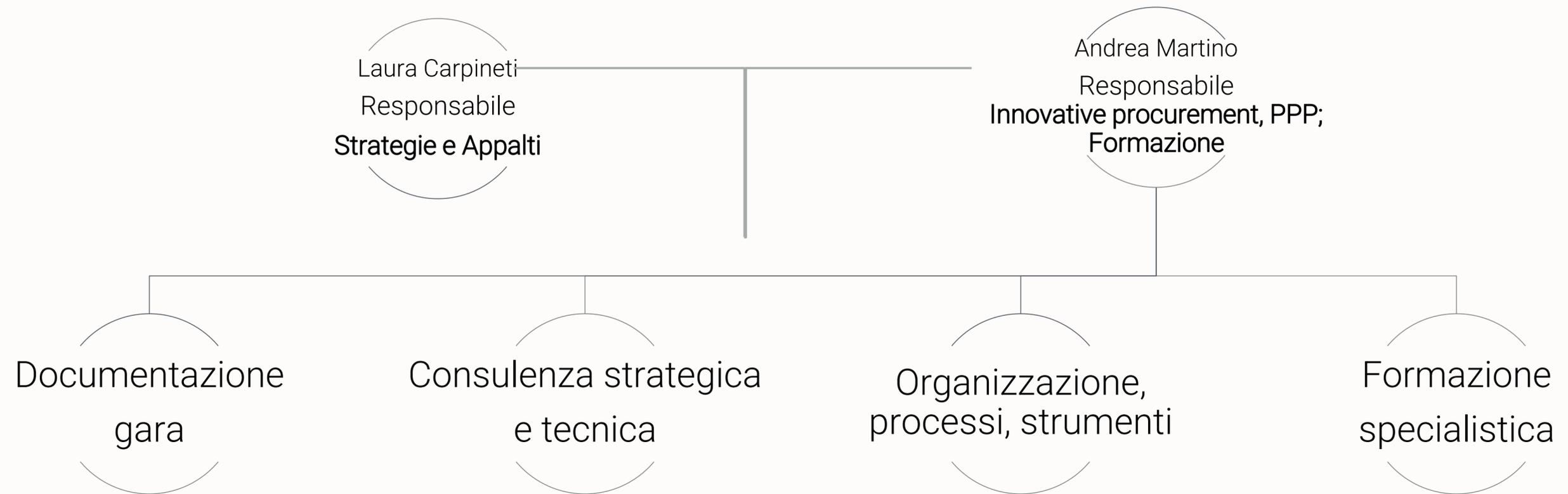
PUBBLICAZIONI



CERTIFICAZIONI

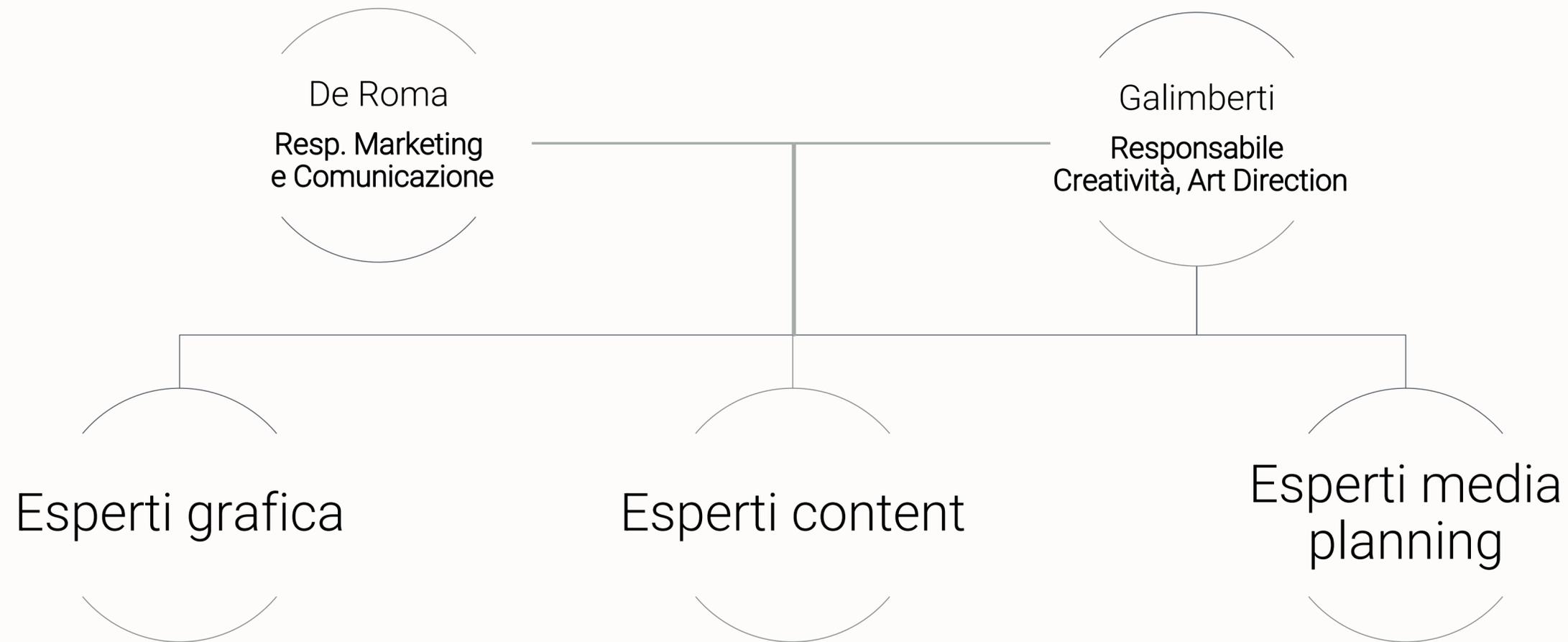


Procurement e Appalti - Modello operativo



Gruppo stabile di 15 professionisti dedicati al procurement

Marketing e comunicazione – modello operativo



Team multidisciplinare, che gestisce dalla strategia all'esecuzione

CLIENTI E REFERENZE



CLIENTI PUBBLICI

C Consip spa

A - Area Sardegna
- Centrale
Committenza
Regione Sardegna

M Mu.ma (Museo Mare)
Comune di Genova

I INAF – OAC
Osservatorio
astronomico di Cagliari

C Comune di Silanus (NU)
Comune di Fonni (NU)

P Comune di Pula (CA)
Parco di Porto Conte
(AL)

S **Centrale di committenza
Regione Marche (SUAM)**

b Provincia di Brescia
Comune di Brescia
Brescia Infrastrutture
Brescia Mercati

A Arexpo spa

P Provincia di Potenza

M Istituto Ricovero e Cura
Macerata

P Comune Perugia

A Ama Roma

CLIENTI PUBBLICI

Focus Settore Idrico integrato

G

Gruppo Cap – in Corso

revisione dei criteri di sostenibilità per il vendor rating

U

Uniacque Bergamo – Novembre 2021-Febbraio 2022

- Supporto per la revisione del capitolato «manutenzione del verde»
- Formazione sulla sostenibilità ambientale e sociale negli acquisti pubblici

A

Acque Bresciane – aprile 2021- luglio 2021

- Piano strategico per l'implementazione degli acquisti sostenibili in declinazione del Piano di Sostenibilità

W

Water Alliance Acque di Lombardia – ottobre 2020

- Formazione interna su strategie di acquisto

CLIENTI PRIVATI

H

Human Technopole

e

Edith Group

F

Fondazione Romano
Guardini

A

Associazione per
design industriale

S

Studio Caporale,
Carbone, Giuffrè

P

Diana 6 (società
immobiliare)

P

Passoni Luigi Sedie

k

Serdocks

a

Alchymia

T

Team security

X

Ooxx oil (start up)

O

GP&C
Officina della Scala



m a r t i n o & p a r t n e r s
P I L L A R F O R S U C C E S S

ADDRESS

Via di Porta Pinciana, 6 – 00187 Roma
Via Niccolò Tartaglia, 1 – 20158 Milano
Via Sacco 1 - 09032 Assemini (Ca)

PHONE & EMAIL

+390236596154
info@martinopartners.com

WEB

www.martinopartners.com

SOCIAL MEDIA

[in](#)