

INFORMAZIONI PERSONALI

Sonia Madeddu

Ministero dell'Economia e delle Finanze
Via XX Settembre 97, 00187 Roma (Italia)
(+39) 06 47614791
sonia.madeddu@mef.gov.it

POSIZIONE RICOPERTA

Funzionario Ministero dell'Economia e delle Finanze - Famiglia professionale Funzionari economico finanziario contabiliESPERIENZA
PROFESSIONALE

12/09/2016–alla data attuale

Funzionario

Ministero dell'Economia e delle Finanze - Ragioneria Generale dello Stato - Ispettorato Generale per i Rapporti Finanziari con l'Unione Europea - IGRUE Roma

Attività inerenti alla gestione del fondo di rotazione per l'attuazione delle politiche comunitarie, di cui alla L. 183/1987 e dei conti correnti di tesoreria riguardanti i flussi finanziari con l'Unione europea: erogazione delle quote di finanziamento comunitario e di cofinanziamento nazionale, ivi compresi prefinanziamenti ed anticipazioni riguardanti programmi ed interventi dell'Unione europea relativi a tutti i settori di spesa del bilancio comunitario. Procedure di recupero delle risorse comunitarie e nazionali indebitamente utilizzate da parte delle amministrazioni ed enti titolari degli interventi, azioni di rivalsa nel settore del Fondo europeo agricolo di garanzia (FEAGA), del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) e dei Fondi Strutturali.

Con riferimento alle risorse FEAGA, predisposizione del Rendiconto annuale allegato al Rendiconto Generale dello Stato.

Partecipazione ai Comitati di Sorveglianza dei POR Lazio FESR e FSE, Programmazione 2014-2020, per gli anni 2018 e 2019 in rappresentanza del MEF.

Revisore dei conti in rappresentanza del MEF presso due Ambiti scolastici territoriali.

01/02/2012–09/09/2016

Account Manager

Cegeka SpA, Roma

Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti Corporate nel canale B2B, con focus sulla vendita di soluzioni software/hardware e formazione IT.

Tra le principali mansioni: qualificazione e gestione delle opportunità di vendita in linea con gli obiettivi di revenue e margine assegnati; predisposizione delle offerte commerciali, gestione della negoziazione e degli ordini; definizione e gestione del forecast e delle azioni di vendita mediante produzione di reportistica ad hoc.

03/06/2009–20/01/2012

Account Manager

INSIGHT TECHNOLOGY SOLUTIONS S.R.L., Milano

Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti Corporate nel canale B2B finalizzato alla vendita di soluzioni software e servizi IT. Tra le principali mansioni: qualificazione e gestione delle opportunità di vendita in linea con gli obiettivi di revenue e margine assegnati; predisposizione delle offerte commerciali, gestione della negoziazione e degli ordini; definizione e gestione del forecast e delle azioni di vendita mediante produzione di reportistica ad hoc.

02/05/2006–01/06/2009

Account Manager

Dell Technologies S.p.A., Milano

Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti Corporate nel canale B2B, mediante la vendita di hardware, software e soluzioni IT. Tra le principali mansioni: qualificazione e gestione delle opportunità

di vendita in linea con gli obiettivi di revenue e margine assegnati; predisposizione delle offerte commerciali, gestione della negoziazione e degli ordini; definizione e gestione del forecast e delle azioni di vendita mediante produzione di reportistica ad hoc.

03/01/2005–20/03/2006 **Market Analyst – Revenue Manager**

Domina Hotels & Resorts S.p.A., Milano

Analisi di mercato attraverso logiche di yield/revenue management, sistema di gestione integrato di capacità e prezzo finalizzato alla massimizzazione dei ricavi, attuato mediante: individuazione dei segmenti di mercato, analisi dei competitor e benchmark, definizione delle disponibilità e delle tariffe.

Attività correlate: strategie di distribuzione; analisi delle performance alberghiere e delle vendite; forecast e definizione della politica tariffaria alberghiera mediante produzione di reportistica ad hoc.

Supporto e formazione ai 30 hotel della catena (situati in Italia, Egitto, Tunisia, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria, Germania) sui canali di distribuzione elettronici e politica tariffaria.

01/12/2003–31/12/2004 **Business Development Manager**

CSI Piemonte - Consorzio per il Sistema Informativo, Torino

Attività di prevendita e coaching su applicativi ERP e CRM web based a beneficio degli enti pubblici piemontesi associati al CSI - Consorzio per il Sistema Informativo (Regione, Università e Politecnico di Torino, Città di Torino, Province, Comuni, Aziende Sanitarie e Ospedaliere e altre PA).

16/06/2002–30/11/2003 **Market Analyst**

Telecom Italia S.p.A, Torino

Studio dei mercati europei wholesales di servizi di telecomunicazione attraverso benchmarking competitivi, strumentali alla definizione delle offerte wholesales per il mercato italiano. Tra le attività correlate: market segmentation, pricing analysis, competitor analysis, strategie di distribuzione.

Ideazione e progettazione di un'applicazione di Business Intelligence finalizzata alla gestione del parco clienti Telecom Italia e per il supporto alle attività di competitive intelligence e market analysis.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2001–2002 **Master in E-Business - Tecnologie, applicazioni, modelli economici ed organizzativi**

Politecnico di Torino – Istituto Superiore Mario Boella, Torino

1996–2001 **Laurea in Scienze Politiche – Indirizzo Politico-Internazionale 110/110**

Università degli Studi di Cagliari, Cagliari

1991–1996 **Diploma di Maturità Scientifica 60/60**

Liceo Scientifico Mariano IV D'Arborea, Oristano

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	C1	C1	C1	C1	C1

francese B2 B2 B2 B2 B2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative Solide competenze comunicative.

Competenze organizzative e gestionali Solide competenze organizzative, di analisi e relazionali.
 Accuratezza ed orientamento al risultato.
 Buone competenze di project management.

Competenze professionali Solide competenze nella gestione, nello sviluppo di progetti ed attività.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Buona conoscenza del pacchetto Microsoft Office (Outlook, Word, Excel e PowerPoint Teams), CRM Salesforce.com, CRM Microsoft Dynamics.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Certificazioni Microsoft Certified Technology Specialist – Designing, Assessing and Optimizing Software Asset Management (SAM) Nr. D939-8170

Corsi

- 2021 Corso di lingua inglese Livello C1, I.L.S., Roma, 11/10/2021 - 15/11/2021;
- 2020 Corso di formazione linguistica avanzata "Writing skills", SNA - Scuola Nazionale dell'Amministrazione, Roma, 24/09/2020 - 23/12/2020;
- 2020 Corso "La nuova contabilità pubblica" – SNA, Roma, 3 - 25/11/ 2020;
- 2020 Corso "Impegni/pagamenti e accertamenti/riscossioni: nuove definizioni e conseguenze sulla gestione del bilancio", SNA, Roma, 2-3/07/2020;
- 2020 Corso "La gestione del Bilancio di cassa e il Cronoprogramma", SNA, Roma, 6-7-13-14/07/2020;
- 2020 "Corso di formazione sul SICOG", SNA, Roma, 27-28-29/05/2020
- 2018/2019 Corso di formazione linguistica avanzata "Themes 1 Issues of Government" - SNA, Roma, dal 03/10/2018 al 16/04/2019;
- 2017/2018 Corso di formazione linguistica avanzata "Soft Skills" – SNA, Roma, dal 16/10/2017 al 15/03/2018;
- 2017 Corso "La programmazione comunitaria 2014–2020" – Fornez, Roma
- 2017 Corso "La politica di coesione cofinanziata dai fondi strutturali europei (modulo funzioni, processi e strumenti dell'Autorità di Audit)" – SNA, Roma
- 2003-2009 Corso di General and Business English (Advanced level) - Wall Street Institute, Milano
- 2009 Sales and Licensing Training - Centro di Formazione Insight, Milano
- 2006 International Sales Training - Centro di Formazione Europeo DELL, Amsterdam
- 1998 General English (Intermediate level) - College Piccadilly Centre Ltd, Londra

Appartenenza a gruppi / associazioni 2009-2011 Gestione e presentazione di progetti europei/interventi finanziati, mediante attività di volontariato, pertanto in modo personale, spontaneo e gratuito presso ACES Europe.
 ACES Europe è un'Associazione no profit con sede a Bruxelles che consegna dal 2001 i premi di European Capital of Sport, European City of Sport, European Town of Sport ed European Community

of Sport, secondo i principi di responsabilità e di etica, nella consapevolezza che lo sport è un fattore di integrazione nella società, per il miglioramento della qualità della vita e la salute di chi lo pratica. L'attività di ACES Europe è riconosciuta dalla **Commissione Europea** nel **Libro bianco sullo sport**, COM(2007) 391 dell'11.7.2007: 50) *La Commissione cercherà anche di promuovere una maggiore visibilità dell'Europa durante gli eventi sportivi e sostiene l'ulteriore sviluppo dell'iniziativa Capitali europee dello sport.*

Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

Roma, 24 gennaio 2024