



AWS PTP

(partner transformation program)

Apresentación del programa

ADVANCE Consulting
2026

ADVANCE CONSULTING

**Empresa de consultoría
seleccionada por AWS para ayudar a
socios en Estados Unidos, Canadá,
América Latina, Reino Unido,
España, Sudáfrica e Israel**

Los programas de AWS incluyen:

- PTP (Partner Transformation Program)
- TTM (Targeted Transformation Module)



Acelere su CRECIMIENTO

Transformamos su empresa para vender más y mejor, de forma estratégica y sostenible



Eficiencia en ventas

Estructuramos **procesos** y **capacitamos a su equipo** para convertir cada oportunidad en ingresos, maximizando resultados



Marketing que vende

Creamos y ejecutamos **estrategias** que atraen **clientes calificados**, aceleran su embudo y aumentan sus tasas de conversión



Direccionamiento estratégico

Definimos el rumbo de su negocio, garantizando la **integración perfecta entre Marketing y Ventas** para un crecimiento armonioso y dirigido



MAYOR

**Ingresos recurrentes
Margen de ganancia**

Proyectos completados con AWS en los últimos 3 años

+30 países

+350 proyectos



El programa AWS PTP

ADVANCE



El PTP (Partner Transformation Program) es un programa para **acelerar al socio de Sector Público de AWS** en el recorrido hacia la nube

En el programa, el socio recibirá una **consultoría** para ayudarlo a **rediseñar su estrategia corporativa, y repensar las estrategias de marketing y ventas** con el objetivo de acelerar el crecimiento

La consultoría acompañará al socio de AWS a lo largo de **100 días** para asegurar la ejecución del plan de aceleración

El socio tendrá, además, incentivos financieros para ejecutar POC, SandBox y actividades de marketing



Jornada del proyecto PTP

Objetivo del programa: aumentar MRR y eficiencia

Antes de los Workshops

PREWORK - El socio completará un formulario para que podamos entender mejor sus necesidades

Entrevistas iniciales - entrevistaremos al socio para entender mejor su empresa, objetivos, estrategias, fortalezas y los verticales en los que se enfocan

El contenido de los workshops será personalizado individualmente después de la entrevista inicial

Workshop 1 Sesión de 3 horas

Las discusiones incluyen:

- Estrategia de negocios AWS
- Estrategia de marketing y ventas
- Estrategia de operaciones
- Nivel de asociación y relación AWS
- Modernización y monetización
- Temas identificados en el trabajo previo y entrevistas

Workshop 2 Sesión de 3 horas

El enfoque del segundo taller es transformar las discusiones del primer taller en acciones y actividades con foco en resultados

Jornada del proyecto PTP

Objetivo del programa: aumentar MRR y eficiencia

**Validación del plan de 100 días
2 horas de planificación**

Definiremos:

- Actividades
- Responsables o patrocinadores
- Fechas de inicio y fin

**Reuniones de seguimiento
6 reuniones quincenales de 45 minutos**

Revisión del plan de acciones, incluyendo:

- Actividades planificadas vs realizadas
- Acciones no tomadas, con las razones y formas de recuperación
- Qué obstáculos se encuentran y cómo removerlos para tener éxito en la ejecución del plan
- Qué se puede hacer de forma diferente y mejor (buenas prácticas que pueden ayudar en la ejecución de las actividades del plan)

**Reunión de graduación
1 hora de reunión**

Recopilar los resultados y evidencias del programa, incluyendo:

- Aumento de pipeline y ventas
- Campañas de marketing
- Casos de uso o casos de éxito
- Catálogo de servicios
- Entrenamientos y certificaciones
- SDPs y competencias
- Eficiencia operacional
- Modernización y monetización

Discusiones ejecutivas más frecuentes

Temas	Objetivos
Estrategia empresarial	• Definir la estrategia de negocios, marketing y ventas para trabajar con AWS • Aumentar el MRR (ingresos recurrentes mensuales) en AWS • Aumentar el margen de ganancia o la eficiencia operacional en AWS • Definir una estrategia para trabajar con AWS Marketplace
Go-To-Market	• Definir un catálogo de servicios de AWS • Definir segmentación de mercado, posicionamiento, soluciones de nube diferenciadas • Definir campañas de generación de demanda y generación de oportunidades • Generar y promover casos de éxito en AWS y aumentar la credibilidad en el mercado
Ventas	• Definir estrategias y acciones para aumento de ventas en la base y expansión de territorio • Aumentar el número de leads generados con AWS • Aumentar la eficiencia del embudo de ventas (ticket promedio, tasas de conversión y ciclo de ventas) • Aumentar la eficiencia de los procesos, la gestión y el equipo de ventas • Discutir mejoras en el sistema de remuneración
Canales de ventas	• Definir estrategias y acciones para reclutar y gestionar canales de ventas • Aumentar el rendimiento de los canales de ventas
Capacidades en AWS y nivel de asociación	• Crear un Centro de Excelencia en Nube (CCoE) • Obtener Service Delivery Program (SDP) o competencias AWS • Aumentar el número de profesionales certificados • Aumentar el número de oportunidades lanzadas con AWS
ISVs	• Modernizar la solución de software y repensar la monetización de soluciones (ISV)

Plan de transformación

- **Plan de transformación de 100 días**
 - Historia de la empresa
 - Direccionadores dados en las entrevistas para el plan
 - Estrategias y acciones para aumento de resultados
 - Marketing y GoToMarket
 - Canales (ventas indirectas)
 - Ventas
- **Plan de acciones**
 - Actividad
 - Responsable
 - Fecha límite
 - Evolución



Reuniones de seguimiento

Puntos a discutir

- Actividades **planificadas vs. realizadas**
- Acciones **no realizadas**, junto con los motivos y métodos de recuperación
- **Obstáculos encontrados** y cómo superarlos para ejecutar el plan con éxito
- **Qué se puede hacer de manera diferente y mejor** (mejores prácticas que pueden ayudar a llevar a cabo las actividades del plan)

AWS Project PTP Report: May 10th

Plano						Semana1	Semana2	Semana3	Semana4	Semana5	Semana6	Semana7	Semana8	Comentarios
2/5						9/5	16/5	23/5	30/5	6/6	13/6	20/6	27/6	
Segunda-feira						Segunda-feira	Segunda-feira	Segunda-feira	Segunda-feira	Segunda-feira	Segunda-feira	Segunda-feira	Segunda-feira	
19						20	21	22	23	24	25	26	27	
Action	S	Code	Activity	Sponsor	Start date	Deadline								
1	N1.01	Tarefa1			04/mar/22	07/mar/22								
2	E1.02	Tarefa2			10/mar/22	12/mar/22								
3		Tarefa3			15/mar/22	10/jun/22								
		Tarefa4			25/mar/22	20/jun/22								

Example of a follow-up report

Portal para los socios PTP

El socio AWS recibe un portal con:

- **Documentos PTP** (plan, reunión de seguimiento, control de proyectos, etc.)
- **Entrevistas** en video con celebridades de TI en Brasil
- **Material adicional** del programa PTP
 - Mejores prácticas de compensación
 - Mejores prácticas de procesos de marketing y ventas
 - Investigaciones de mercado
- **eBooks** sobre planificación, marketing, ventas y gestión
- **Entrenamiento en video** sobre ventas consultivas
- **Vouchers** de descuento para entrenamientos y consultoría de ADVANCE

AWS Partner Transformation Program

IPSense

Material do projeto

O material estará disponível em 3 dias depois de término do projeto.

Plano e acompanhamento

Item	PTP - IPSense	Sua próxima tarefa	ID
Nome	Data	Atualizado	
00202020_Plano_PTP_Plan_acompanhamento	Jorge Muckland	Apr 20, 2022	
00202020_Plano_Josao_IPSense	Jorge Muckland	Apr 20, 2022	
00202020_Plano_PTP_Plan_acompanhamento	Jorge Muckland	Apr 6, 2022	
00202020_Plano_Josao_IPSense	Jorge Muckland	Apr 6, 2022	
00202020_Plano_PTP_30Dag_Plan	m	Mai 04, 2022	
00202020_Plano_Josao_IPSense	Jorge Muckland	Mai 23, 2022	
00202020_Plano_PTP_Plan_acompanhamento	Josao Muckland	Mai 23, 2022	

Material adicional ao PTP

- [Apresentação de base profissional da consultoria](#)
- [Processo de vendas, vendas e CRM](#)
- [Planilha de fluxo de trabalho de venda AWS](#)
- [Apresentação de vendas de novo para o cliente, Sênior AWS](#)
- [Apresentação sobre o Cloud Center of Excellence](#)
- [Relatório de vendas e serviços AWS e seu valor genérico](#)

Vouchers de desconto

Comece participando de AWS PTP visitando:

- Tudo de desconto em qualquer treinamento da AWS IAMCZ
- Tudo de desconto em qualquer consultoria da AWS IAMCZ

Falta encontrar o seu voucher de desconto entre os variáveis como: almendrez@solucionesconsulting.com.br

Entrevistas com grandes personalidades em TI

O 30WTFUP! apresenta as conversações de TI, entrevistas grandes personalidades de vendas de TI, e conteúdos disponíveis hágeis para entrevistas estas grandes por habilidades. As entrevistas se transformam em conteúdos áudios para as entrevistas e respostas de TI. Cada entrevista dura até 8 minutos de áudio que fornecem uma que você pode ouvir quando quiser em suas agendas.

[Clique na entrevista](#)

Baixe o material na nossa página de download

Manual para o vendedor

Um formulário e materiais necessários para que o vendedor tenha sucesso no seu dia-a-dia

Manual para prospecção de oportunidades

Um formulário e materiais necessários para que o vendedor de prospecção (SDR - Sales Development Representative) tenha sucesso no seu dia-a-dia

Manual para o gestor de equipe de vendas

Um formulário e materiais necessários para que o gestor tenha sucesso no seu dia-a-dia

Gua para elaboração da estratégia de canal

Um documento prático e estratégico de marketing e principais ações para desenvolvimento de um canal de vendas e distribuição

Manual para o gestor de canal

Um formulário e materiais necessários para que o gestor de canal tenha sucesso no seu dia-a-dia

Gua prática de descrição de cargos

Modelo guia descritos os principais cargos de sua linha de vendas

Gua prática de remuneração

Modelo guia descritos os métodos práticos de remuneração dos profissionais de vendas diretas e canais

Baixe os eBooks na nossa página de download

eBooks para o time de vendas

- CRISP selling
- Técnicas de prospecção de oportunidades
- Vendas de VMLGR
- Apresentações eficazes em vendas
- Conversando com o Top Sales em Vendas

eBooks para planejamento e gestão

- Gestão de equipes de vendas
- CRISP management
- Planejamento estratégico orientado a vendas
- Cloud Business Transformation
- 101 questões before going international

Vídeo-treinamento

Vídeo-audio sobre vendas consultivas

CONVERSANDO COM O TOP SALES EM SOBRE VENDAS

Receba as publicações e mensagens

Cadastre-se para receber publicações e mensagens de ADVANCE360ptip

Quero receber...

Testimonios de algunos socios de AWS



Testimonios de algunos clientes

"Agradecemos a AWS pela oportunidade de nos desenvolver na parceria por meio do PTP - Partner Transformation Program. A iniciativa trouxe a **aceleração de alguns processos** necessários e que iriam tomar muito mais tempo de nossa empresa e times, considerando a curva de aprendizado que teríamos que desenvolver por conta própria. O trabalho de tutoria realizado pela AWS, em parceria com a ADVANCE, trouxe a cadência certa para que essas lacunas fossem preenchidas com o **conhecimento e competências necessárias** ao nosso desenvolvimento e o fortalecimento de nosso propósito nessa parceria que é "oferecer muito mais do que máquinas, mas o seu negócio na nuvem"

Rinaldo Accioly - Head de Marketing y Ventas de HEPTA

"El PTP fue un hito de transformación para Darede, **en pocos meses conseguimos más de 30 certificaciones**, nuestra primera competencia (y la segunda ya sometida), pero el mayor aprendizaje fue la transformación sobre cómo nos posicionamos en el mercado, y el nivel de madurez que trajimos para diversos procesos y áreas de negocio. Agradecimiento especial a los PDMs, a Luis Pinto y al equipo de ADVANCE que ya nos han ayudado mucho hasta aquí"

Flávio Rescia - Fundador de DAREDE

Historias de Éxito del PTP

Empresas que alcanzaron excelentes resultados y se convirtieron en historias de éxito en el PTP



Crecimiento de ingresos del 265% en el primer año
Crecimiento de ingresos del 300% en el segundo año



Más de 300 certificaciones durante el PTP
Aumento del 99% de los ingresos



Aumento del 77% en el valor de las oportunidades (oportunidades mayores)



Ventas duplicadas en 1 año
Cerrado el MAYOR negocio de BigData educacional en América Latina

<https://aws.amazon.com/partners/success/datarain/>
<https://aws.amazon.com/partners/success/ost/>

<https://aws.amazon.com/partners/success/darede/>
<https://aws.amazon.com/partners/success/st-it-cloud/>

Historias de Éxito del PTP

Empresas que alcanzaron excelentes resultados y se convirtieron en historias de éxito en el PTP



"Reorganizamos la empresa en 10 productos
Enfocamos el 80% en el sector público
El aumento de ingresos saltó del 5% a más del 30% después del PTP"



"Por causa del PTP, tuvimos 10 veces más clientes y 3 veces más ingresos
Conquistaron el mayor proyecto de big data educacional en Latam"



"En la primera ronda del PTP, tuvimos un aumento de ventas del 30%
En la segunda ronda del PTP, triplicamos los ingresos"



"El PTP nos dio enfoque
Por causa del PTP, triplicamos nuestros ingresos todos los años en los últimos 3 años"

CodeBit - <https://youtu.be/3hsvy7QKK2s>

Nublify - https://youtu.be/n_RGiSE42SU

ST IT - https://youtu.be/rxgfyMC_uKQ

eMaster - <https://youtu.be/9NXzFwdj-kk>

Principales clientes de ADVANCE con PTP

Consultoría AWS PTP (Partner Transformation Program) en Brasil

2CX, 4Bears, 4bears, 4Strategies, 9Net, Accuknox Inc./Brasec, AMM Tecnologia, Approach, Avantia, AX4B, Ci&T, CloudDog, CodeBit, Compwire, Compwire, Darede, Datarain, Dati, DNX, Doutor TIS, Hospital Albert Einstein, EM2 IT Solutions, eMaster, Enkel, Flexa.Cloud, FlowTI, FNC IT, G&P, Go Ahead IT, Grupo Mytec, Hepta, HSBS, Ilia Digital, Infomach, Instituto Cidades Inteligentes (ICI), IPSense, IT One, KXC, Logicalis, Lumini IT, Math.Group, Minsait, NScreen, Nuage IT, Nublify, O2B, OST, Piercloud, Select Solucoes, SPdata, ST IT, ST3tailor, Stefanini, TechLead, Techne, Teletex, TripleS, Valcann, Veezor, Vertigo, Wareline, Wikinet

Consultoría AWS PTP (Partner Transformation Program) fuera de Brasil

ARsat (Argentina), Exanet (Argentina), Account Cloud Bahamas (Bahamas), Shkolo (Bulgaria), Health Espresso (Canada), HH Angus (Canada), Paralucent (Canada), SoftwareONE (Caribbean), Adexus (Chile), Claro (Chile), Sonda (Chile), Tivit (Chile), CNID (Colombia), Pyramid Consulting (Colombia), Arkkosoft (Costa Rica), Altura (Ecuador), MAINT (Ecuador), Particular Presence (Jamaica), Computer Revolution Africa (CRA) (Kenya), Kio Networks (Mexico), OCM-IT (Mexico), TotalPlay (Mexico), Descasio (Nigeria), Tenece (Nigeria), SOA Professionals (Peru), Zenware (Peru), BrightSolid (Scotland), Aizatron (South Africa), Batsamayi (South Africa), Blue Pearl (South Africa), Intellergy (South Africa), Liquid Intelligent Technologies (South Africa), Melio Consulting (South Africa), Northbound Consulting (South Africa), Phakamo Tech (South Africa), Solvyng (South Africa), Bahia Software (Spain), Berger Levrault (Spain), CogniFit (Spain), RFC (Tunisia), SysGroup (United Kingdom), Carahsoft Technology Corp (United States), AT Innovando Juntos (Uruguay), Inco SA (Uruguay), Carahsoft (USA), Cloud and Things (USA)

**Consultores
ADVANCE**

ADVANCE



Alexandre Del Rey

Alexandre es **consultor** y **profesor** con gran experiencia en ayudar a empresas de tecnología en el recorrido de crecimiento y evolución.

Como profesor cuenta con actuación en **StartSe** y en **USP** y **FIA** Business School.

Es conferencista internacional, investigador, autor, emprendedor serial, y movilizador social. Alexandre es apasionado por los temas de Tecnología, Estrategia, Inteligencia Competitiva, Innovación e Influencia, y fundador de la Asociación Internacional de Inteligencia Artificial.

Alexandre es **cofundador de I2AI (Asociación Internacional de Inteligencia Artificial)**, donde fue CEO y hoy actúa como miembro del consejo.

Cuenta con experiencia en multinacionales como **Siemens, Eaton y Voith**, con vivencia en países y culturas tan diversas como Estados Unidos, Alemania y China.

Ha actuado con ADVANCE Consulting en la aplicación del programa **AWS PTP** (Partner Transformation Program) y **AWS GenAI mundialmente**.

Graduado en Ingeniería Mecánica por UNICAMP, Doctor en Gestión de Innovación, con maestría en Inteligencia Competitiva por USP, tiene especialización en Finanzas por Michigan State University, posgrado en Administración, Gestión del Conocimiento y Negociación por FGV.



Dagoberto Hajjar

Más de 40 años de experiencia en las áreas de negocios y TI

Entre 1980 y 90, trabajó en **Citibank** en diversas funciones de tecnología y de negocios. Fue uno de los primeros funcionarios, en Brasil, en ser premiados por "Excelencia en Servicios".

En 90 fue invitado por **ABN-Amro** para el desafío de implementar un sistema de automatización de agencias basado en tecnología cliente-servidor, entonces, completamente innovador para la época.

Trabajó, durante 10 años, en **Microsoft** contando con grandes realizaciones y mucho éxito ejerciendo, entre otros, las actividades de Director de Internet, Director de Marketing, y Director de Estrategia. Recibió, del propio Bill Gates, el premio de mejor funcionario de Microsoft - siendo la primera vez que este premio fuera concedido para un "no-americano".

En **2002** fundó **ADVANCE** que cuenta, hoy, con más de **2.500 clientes**, más de **500 proyectos de consultoría**, más de **20.000 profesionales entrenados**, más de **50 investigaciones** realizadas en el mercado brasileño, **6 libros publicados**, **8 ebooks** y participación como conferencista en más de **150 conferencias**.

Graduado en Matemáticas y Física Nuclear por USP.



Gustavo Annarumma

Ejecutivo con más de 30 años de experiencia en **Ventas, Servicios y Operaciones** en empresas globales de tecnología como **IBM, Microsoft, SAP, Siebel Systems, Claro/Embratel**, y otras.

Desarrolló carrera **internacional liderando equipos multifuncionales** en América Latina y en **EE.UU.**, siendo responsable por **contratos estratégicos** y P&Ls superiores a **US\$ 200 millones**, con fuerte enfoque en crecimiento sostenible, **transformación digital y adopción de tecnologías emergentes**, como Cloud, Analytics, Inteligencia Artificial y ERP/CRM.

En **Claro/Embratel**, actuó como **Director de Ventas de Soluciones Digitales**, liderando un equipo de +50 profesionales e impulsando el crecimiento de dos dígitos en ingresos. En **Microsoft**, lideró iniciativas de **adopción de Office 365 y Analytics**, combinando habilitación técnica con gestión de cambio. Durante su trayectoria en **IBM**, ocupó posiciones de liderazgo en **Cloud, Servicios de Soporte, Soluciones Financieras y Outsourcing Estratégico**, siempre con resultados expresivos en crecimiento de ingresos y expansión de portafolio.

Como **Director de Alianzas Estratégicas** en **BAAN**, estructuró modelos innovadores de canales y joint-ventures. Actuó como **Gerente de Servicios a Clientes** en **SAP** y lideró equipos técnicos en **América Latina**.

Es graduado en **Ingeniería Electrónica** y **Maestría en Ingeniería** por **PUC-RJ**, con **MBA Ejecutivo Internacional** por **USP/FIA**.



Hermenegildo Cavalcanti

Hermenegildo (Gildo) hizo carrera como alto ejecutivo en empresas como **Oracle** y **Microsoft**.

En 1999 inició en el mercado de tecnología como consultor de implementación de sistemas de ERP y CRM en **Oracle Consulting**, donde desarrolló una carrera de 9 años como consultor hasta **líder de Ventas de Consultoría**.

En 2006 fue invitado a liderar el área de **Calidad y Gestión** de grandes proyectos de **Microsoft** para América Latina. Esto se convirtió en una especialidad hasta los días de hoy. Fue Director de Tecnología para la compañía hasta 2015, donde se convirtió en **Director de Servicios para Cliente y Soporte para América Latina**. Su habilidad en desarrollo de nuevos negocios, a través de modelos globales con innovación, tecnología y conceptos modernos de mercado, son unas de sus fuertes competencias.

En 2020 fue invitado para ser socio en ADVANCE donde cuenta con más de 100 proyectos de desarrollo de **estrategias y equipos comerciales**, y proyectos de **desarrollo de canales** de ventas y distribución, incluyendo empresas como 2CX, 4Bears, Dr. Tis, Flexa, FNC, ICI, IT-One, Logicalis, BRQ, Ingram Micro, Processor, Techne y VR Software.

Hermenegildo se graduó en Ciencias Contables por la Universidad Cidade de São Paulo (UNICID) en 1999. Es certificado por IBC (Instituto Brasileiro de Coaching), ICF (International Coaching Federation) ActionCOACH (Business Coaching) Enaage & Grow (Engajamento e Formação de Lideranças) y Quality Mind (Mental Health e Alta Performance). **También actuó como profesor invitado para dictar clases de Estrategias y Planificación de TI e Innovación por la Escuela Internacional de Negocios (BI) en São Paulo.**



Jorge Moukarzel

Jorge cuenta con más de 30 años de experiencia como ejecutivo y consultor en las áreas de **Gestión de Marketing, Planificación Estratégica, Estructuración de Procesos de Ventas, Gestión de e-Business y Gestión de TI.**

Tuvo su carrera ejecutiva, reconocida y premiada, en empresas de tecnología y telecomunicaciones, incluyendo **Itautec, Equitel y Siemens**, en Brasil y en el exterior.

En **2010** fue invitado a ser socio de **ADVANCE** donde coordina toda el área de consultoría, contando con más de **500 empresas atendidas** con proyectos en Planificación Estratégica, Estructuración de Ventas, Estructuración de Canales y Planificación de Marketing y Ventas, incluyendo **Advantech, Algar, AWS, AX4B, Benner, Betha Sistemas, Boa Vista Serviços, Consinco, DIMEP, FWC, GE Healthcare, Google, IBM, IUGU, Panasonic, ProPay, Salesforce, SAP, Sebrae, Semantix, Siagri, SkyOne, Softex, Tecnoset, uMov.Me, WDG/IBM** entre otras.

Graduado en Ingeniería Electrónica por el **Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA)**, con posgrado en Administración Mercadológica por la **Fundación Getúlio Vargas** y MBA en Gestión Integrada de Negocios y Tecnología por **ESPM/ITA**.



Inversiones de Socios y AWS

ADVANCE



Inversiones

Inversiones de AWS

El programa tiene un valor de USD 18,000.00 y será completamente subsidiado por AWS

Inversiones de socio de AWS

El socio será responsable de realizar las inversiones:

- Completar el formulario de trabajo previo (Prewrite)
- Involucrar al C-Level (equipo ejecutivo) en los talleres
- Asignación de tiempo para que los profesionales participen en talleres y reuniones de seguimiento
- Ejecución del plan de acción definido



ADVANCE Your Sales

www.advanceconsulting.com.br

advance@advanceconsulting.com.br

+55 11 99003-2554