



AWS PTP

(partner transformation program)

Apresentação do programa

ADVANCE Consulting
2026

ADVANCE CONSULTING

Empresa de consultoria selecionada pela AWS para ajudar parceiros nos EUA, Canadá, América Latina, UK, Espanha, África do Sul e Israel

Os programas da AWS incluem:

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



Acelere seu **CRESCIMENTO**

Transformamos sua empresa para **vender mais e melhor**, de forma estratégica e sustentável



Eficiência em vendas

Estruturamos **processos** e **capacitamos sua equipe** para converter cada oportunidade em receita, maximizando resultados



Marketing que vende

Criamos e executamos **estratégias** que atraem **clientes qualificados**, aceleram seu funil e aumentam suas taxas de conversão



Direcionamento estratégico

Definimos o rumo do seu negócio, garantindo a **integração perfeita entre Marketing e Vendas** para um crescimento harmonioso e direcionado



MAIOR

**Receita recorrente
Margem de lucro**

Projetos atendidos com AWS nos últimos 3 anos

+30 países

+350 projetos



O programa AWS PTP

ADVANCE



O PTP (Partner Transformation Program) é um programa para **acelerar o parceiro de Public Sector da AWS** na jornada de nuvem

No programa o parceiro receberá uma **consultoria** para ajudá-lo a **redesenhar sua estratégia corporativa**, e **repensar as estratégias de marketing e vendas** visando acelerar o crescimento

A consultoria acompanhará o parceiro AWS ao longo de **100 dias** para assegurar a execução do plano de aceleração

O parceiro terá, ainda, incentivos financeiros para executar POC, SandBox e atividades de marketing



A jornada do projeto PTP

Objetivo do programa: aumentar MRR e eficiência

Antes dos workshops

PREWORK - o parceiro preencherá um formulário para que possamos entender melhor suas necessidades

Entrevistas iniciais - entrevistaremos o parceiro para entender melhor sua empresa, objetivos, estratégias, superpoderes e verticais em que se concentram

O conteúdo do workshop será ajustado individualmente após a entrevista inicial

Workshop 1 3 horas de discussão executiva

Discussões incluem:

- Estratégia de negócios AWS
- Estratégia de marketing e vendas
- Estratégia de operações
- Nível de parceria e relacionamento AWS
- Modernização e monetização
- Tópicos identificados no prework e entrevistas

Workshop 2 3 horas de discussão executiva

O foco do segundo workshop é transformar as discussões do primeiro workshop em ações e atividades com foco em resultados

A jornada do projeto PTP

Objetivo do programa: aumentar MRR e eficiência

**Validação do plano de 100 dias
2 horas de planejamento**

**Reuniões de acompanhamento
6 reuniões quinzenais de 45 minutos**

**Reunião de graduação
1 hora de reunião**

Definiremos:

- Atividades
- Responsáveis ou patrocinadores
- Datas de começo e fim

Revisão do plano de ações, incluindo:

- Atividades planejadas x realizadas
- Ações não tomadas, com as razões e formas de recuperação
- Quais obstáculos são encontrados e como removê-los para ter sucesso na execução do plano
- O que pode ser feito de forma diferente e melhor (boas práticas que podem ajudar na execução das atividades do plano)

Coletar os resultados e evidências do programa, incluindo:

- Aumento de pipeline e vendas
- Campanhas de marketing
- Casos de uso ou casos de sucesso
- Catálogo de serviços
- Treinamentos e certificações
- SDPs e competências
- Eficiência operacional
- Modernização e monetização

Discussões executivas mais frequentes

Temas	Objetivos
Estratégia empresarial	• Definir a estratégia de negócios, marketing e vendas para trabalhar com a AWS • Aumentar o MRR (receita recorrente mensal) na AWS • Aumentar a margem de lucro ou a eficiência operacional na AWS • Definir uma estratégia para trabalhar com o AWS Marketplace
Go-To-Market	• Definir um catálogo de serviços da AWS • Definir segmentação de mercado, posicionamento, soluções de nuvem diferenciadas • Definir campanhas de geração de demanda e geração de oportunidades • Gerar e promover casos de sucesso em AWS e aumentar a credibilidade no mercado
Vendas	• Definir estratégias e ações para aumento de vendas na base e expansão de território • Aumentar o número de leads gerados com a AWS • Aumentar a eficiência do funil de vendas (ticket médio, taxas de conversão e ciclo de vendas) • Aumentar a eficiência do processos, da gestão e do time de vendas • Discutir melhorias no sistema de remuneração
Canais de vendas	• Definir estratégias e ações para recrutar e gerenciar canais de vendas • Aumentar o desempenho dos canais de vendas
Capacidades em AWS e nível de parceria	• Criar um Centro de Excelência em Nuvem (CCoE) • Obter Service Delivery Program (SDP) ou competências AWS • Aumentar o número de profissionais certificados • Aumentar o número de oportunidades lançadas com a AWS
ISVs	• Modernizar a solução de software e repensar a monetização de soluções (ISV)

Plano de transformação

- **Plano de transformação de 100 dias**
 - História da empresa
 - Direcionadores dados nas entrevistas para o plano
 - Estratégias e ações para aumento de resultados
 - Marketing e GoToMarket
 - Canais (vendas indiretas)
 - Vendas
- **Plano de ações**
 - Atividade
 - Responsável
 - Data-limite
 - Evolução



Reuniões de acompanhamento

Tópicos que serão discutidos

- Ações planejadas x realizadas
- Ações que **não foram executadas**, com os motivos e formas de recuperação
- Quais os **obstáculos** encontrados e como removê-los para ter sucesso na execução do plano
- **O que pode ser feito de maneira diferente e melhor** (melhores práticas que podem ajudar na execução das atividades do plano)

AWS Project PTP Report: May 10th

Plano						Semana1	Semana2	Semana3	Semana4	Semana5	Semana6	Semana7	Semana8	Comentários
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	N	1.01	Tarefa1		04/mar/22	07/mar/22	■	■	■					
2	E	1.02	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 os parceiros PTP

Cada parceiro PTP recebe um portal com:

- **Documentos PTP** (plano, reunião de acompanhamento, controle de projetos, etc.)
- **Entrevistas** em vídeo com celebridades de TI no Brasil
- **Material adicional** do programa PTP
 - Melhores práticas de compensação
 - Melhores práticas de processos de marketing e vendas
 - Pesquisas de mercado
- **eBooks** sobre planejamento, marketing, vendas e gestão
- **Treinamento em vídeo** sobre vendas consultivas
- **Vouchers** de desconto para treinamentos e consultoria da ADVANCE

AWS Partner Transformation Program

IPSense

Material do projeto

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

Plano e acompanhamento

PTP - Ipsense		Seu novo líder	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 caso 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 da 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 30WTFU! 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 foram com que você tenha acesso gratuito em sua carreira.

[Clique no link abaixo](#)

Baixe o material na nossa página de download

Manual para o vendedor

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

Manual para prospecção de oportunidades

Um formulário e modelo 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 modelo 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 estratégia e principais ações para desenvolvimento de um canal de vendas e distribuição

Manual para o gestor de canal

Um formulário e modelo 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 VMLOR
- Apresentações eficazes em vendas
- Conversando com o Top Sales em Vendas

eBooks para planejamento e gestão

- Gestão de equipes de vendas
- CRISP management
- Plano de marketing orientado à vendas
- Cloud Business Transformation
- 101 questões before going international

Vídeo-treinamento

Vídeo-audio sobre vendas consultivo

CONVERSANDO COM O TOP SALES EM SOBRE VENDAS

Receba as publicações e mensagens

Cadastre-se para receber publicações e mensagens da AGNINCE | ipsipq

Quero receber...

Depoimentos de alguns parceiros

ADVANCE



Depoimentos de alguns 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 of Marketing and Sales da HEPTA

"O PTP foi um marco de transformação para Darede, **em poucos meses conseguimos mais de 30 certificações**, nossa primeira competência (e a segunda já submetida), mas o maior aprendizado foi a transformação sobre como nos posicionamos no mercado, e o nível de maturidade que trouxemos para diversos processos e áreas de negócio. Agradecimento especial aos PDMs, ao Luis Pinto e ao pessoal da ADVANCE que já nos ajudaram muito até aqui"

Flávio Rescia - fundador da DAREDE

Histórias de Sucesso do PTP

Empresas que alcançaram excelentes resultados e se tornaram histórias de sucesso na PTP



Crescimento de receita de 265% no primeiro ano
Crescimento de receita de 300% no segundo ano



Mais de 300 certificações durante o PTP
Aumento de 99% da receita



Aumento de 77% no valor das oportunidades (oportunidades maiores)



Vendas dobradas em 1 ano
Fechado o MAIOR negócio de BigData educacional na 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/>

Histórias de Sucesso do PTP

Empresas que alcançaram excelentes resultados e se tornaram histórias de sucesso na PTP



"Reorganizamos a empresa em 10 produtos
Focamos 80% no setor público
O aumento da receita saltou de 5% para mais de 30% após o PTP"



"Por causa do PTP, tivemos 10 vezes mais clientes e 3 vezes mais receita
Conquistaram o maior projeto de big data educacional no Latam"



"Na primeira rodada do PTP, tivemos um aumento de vendas de 30%
Na segunda rodada do PTP, triplicamos a receita"



"O PPT nos deu foco
Por causa do PTP, triplicamos nossa receita todos os anos nos últimos 3 anos"

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

Nublify - https://youtu.be/n_RGiSE42SU

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

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

Principais clientes da ADVANCE com PTP

Consultoria AWS PTP (Partner Transformation Program) no 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

Consultoria AWS PTP (Partner Transformation Program) fora do 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 é **consultor** e **professor** com grande experiência em ajudar empresas de tecnologia na jornada de crescimento e evolução

Como professor conta com atuação na **StartSe** e na **USP** e **FIA** Business School

É palestrante internacional, pesquisador, autor, empreendedor serial, e mobilizador social. Alexandre é apaixonado pelos temas de Tecnologia, Estratégia, Inteligência Competitiva, Inovação e Influência, e fundador da Associação Internacional de Inteligência Artificial

Alexandre é **cofundador da I2AI (Associação Internacional de Inteligência Artificial)**, onde foi CEO e hoje atua como membro do conselho

Conta com experiência em multinacionais como **Siemens, Eaton e Voith**, com vivência em países e culturas tão diversas como Estados Unidos, Alemanha e China

Tem atuado com a ADVANCE Consulting na aplicação do programa **AWS PTP** (Partner Transformation Program) e **AWS GenAI mundialmente**

Formado em Engenharia Mecânica pela UNICAMP, Doutor em Gestão de Inovação, com mestrado em Inteligência Competitiva pela USP, tem especialização em Finanças pela Michigan State University, pós graduado em Administração, Gestão do Conhecimento e Negociação pela FGV



Dagoberto Hajjar

Mais de 40 anos de experiência nas áreas de negócios e TI

Entre 1980 e 90, trabalhou no **Citibank** em diversas funções de tecnologia e de negócios. Foi um dos primeiros funcionários, no Brasil, a serem premiados por "Excelência em Serviços"

Em 90 foi convidado pelo **ABN-Amro** para o desafio de implementar um sistema de automação de agências baseado em tecnologia client-server, então, completamente inovador para a época

Trabalhou, durante 10 anos, na **Microsoft** contando com grandes realizações e muito sucesso exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Recebeu, do próprio Bill Gates, o prêmio de melhor funcionário da Microsoft - sendo a primeira vez que este prêmio fora concedido para um "não-americano"

Em **2002** fundou a **ADVANCE** que conta, hoje, com mais de **2.500 clientes**, mais de **500 projetos de consultoria**, mais de **20.000 profissionais treinados**, mais de **50 pesquisas** realizadas no mercado Brasileiro, **6 livros publicados**, **8 ebooks** e participação como palestrante em mais de **150 palestras**

Formado em Matemática e Física Nuclear pela USP



Gustavo Annarumma

Executivo com mais de 30 anos de experiência em **Vendas, Serviços e Operações** em empresas globais de tecnologia como **IBM, Microsoft, SAP, Siebel Systems, Claro/Embratel**, e outras

Desenvolveu carreira internacional **liderando equipes multifuncionais** na **América Latina** e nos **EUA**, sendo responsável por **contratos estratégicos** e **P&Ls** superiores a **US\$ 200 milhões**, com forte foco em crescimento sustentável, **transformação digital** e **adoção de tecnologias emergentes**, como **Cloud, Analytics, Inteligência Artificial** e **ERP/CRM**.

Na **Claro/Embratel**, atuou como **Diretor de Vendas de Soluções Digitais**, liderando uma equipe de +50 profissionais e impulsionando o crescimento de dois dígitos em receitas. Na **Microsoft**, liderou iniciativas de **adoção de Office 365 e Analytics**, combinando habilitação técnica com gestão de mudança. Durante sua trajetória na **IBM**, ocupou posições de liderança em **Cloud, Serviços de Suporte, Soluções Financeiras e Outsourcing Estratégico**, sempre com resultados expressivos em crescimento de receita e expansão de portfólio.

Como **Diretor de Alianças Estratégicas** na **BAAN**, estruturou modelos inovadores de canais e joint-ventures. Atuou como **Gerente de Serviços a Clientes** na **SAP** e liderou times técnicos na **América Latina**.

É formado em **Engenharia Eletrônica** e **Mestrado em Engenharia** pela **PUC-RJ**, com **MBA Executivo Internacional** pela **USP/FIA**.



Hermenegildo Cavalcanti

Hermenegildo (Gildo) fez carreira como alto executivo em empresas como **Oracle** e **Microsoft**

Em 1999 iniciou no mercado de tecnologia como consultor de implementação de sistemas de ERP e CRM na **Oracle Consulting**, onde desenvolveu uma carreira de 9 anos como consultor até **Líder de Vendas de Consultoria**

Em 2006 foi convidado a liderar a área de **Qualidade e Gestão** de grandes projetos da **Microsoft** para a América Latina. Isto se tornou uma especialidade até os dias de hoje. Foi Diretor de Tecnologia para a companhia até 2015, onde tornou-se **Diretor de Serviços para Cliente e Suporte para América Latina**. Sua habilidade em desenvolvimento de novos negócios, através de modelos globais com inovação, tecnologia e conceitos modernos de mercado, são umas das suas fortes competências.

Em 2020 foi convidado para ser sócio na ADVANCE onde conta com mais de 100 projetos de desenvolvimento de **estratégias e times comerciais**, e projetos de **desenvolvimento de canais** de vendas e distribuição, incluindo empresas como 2CX, 4Bears, Dr. Tis, Flexa, FNC, ICI, IT-One, Logicalis, BRQ, Ingram Micro, Processor, Techne e VR Software.

Hermenegildo se formou em Ciências Contábeis pela Universidade Cidade de São Paulo (UNICID) em 1999. É certificado pelo IBC (Instituto Brasileiro de Coaching), ICF (International Coaching Federation) ActionCOACH (Business Coaching) Enaage & Grow (Engajamento e Formação de Lideranças) e Quality Mind (Mental Health e Alta Performance). **Também atuou como professor convidado para lecionar aula de Estratégias e Planejamento de TI e Inovação pela Escola Internacional de Negócio (BI) em São Paulo**



Jorge Moukarzel

Jorge conta com mais de 30 anos de experiência como executivo e consultor nas áreas de **Gestão de Marketing, Planejamento Estratégico, Estruturação de Processos de Vendas, Gestão de e-Business e Gestão de TI**

Teve sua carreira executiva, reconhecida e premiada, em empresas de tecnologia e telecomunicações, incluindo **Itautec, Equitel e Siemens**, no Brasil e no exterior

Em **2010** foi convidado a ser sócio da **ADVANCE** onde coordena toda a área de consultoria, contando com mais de **500 empresas atendidas** com projetos em Planejamento Estratégico, Estruturação de Vendas, Estruturação de Canais e Planejamento de Marketing e Vendas, incluindo **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 outras

Graduado em Engenharia Eletrônica pelo **Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA)**, com pós-graduação em Administração Mercadológica pela **Fundação Getúlio Vargas** e MBA em Gestão Integrada de Negócios e Tecnologia pela **ESPM/ITA**



Investimentos do parceiro e da AWS

ADVANCE



Investimentos

Investimentos da AWS

O programa tem um valor de USD 18.000,00 e será integralmente subsidiado pela AWS

Investimentos do parceiro AWS

O parceiro deverá fazer os investimentos:

- Preenchimento do PREWORK
- Envolvimento do time executivo para as decisões
- Tempo dos profissionais para participarem dos workshops e reuniões de acompanhamento
- Execução do plano de ações definido entre as empresas



ADVANCE Your Sales

www.advanceconsulting.com.br

advance@advanceconsulting.com.br

+55 11 99003-2554