

AWS



Profitability TTM

(targeted transformation module)

Consultor: Dagoberto Hajjar

dagoberto.hajjar@advanceconsulting.com.br

ADVANCE CONSULTING

**Consultoria selecionada pela AWS
para implementar PTP nos EUA,
Canadá, América Latina, Reino
Unido, 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 concluído com a AWS nos últimos 3 anos

+30 países

+350 projetos



Programa AWS Profitability

ADVANCE



AWS Profitability

A motivação central por trás desta oferta de Rentabilidade deriva de uma oportunidade significativa de mercado **e da necessidade dos parceiros da AWS otimizarem seu desempenho financeiro dentro do cenário de nuvem**. A McKinsey projeta que **US\$ 3 trilhões em EBITDA** estão disponíveis para **empresas que vão além da migração** e continuam a evoluir seus esforços de nuvem através de casos de uso como análise avançada, IoT e automação, bem como a criação de novos modelos de negócio e tecnologias baseadas em nuvem como 5G ou computação quântica. Isso indica um potencial vasto e inexplorado para parceiros que conseguem se posicionar estrategicamente. A oferta aborda diretamente questões-chave que os parceiros frequentemente enfrentam, tais como: **"Como aumentar minha receita recorrente?"** e **"Como aumentar minha margem de lucro?"**

A oferta de Rentabilidade é uma iniciativa estratégica projetada para **capacitar os parceiros da AWS através do aprimoramento de seus modelos de negócio e eficiências operacionais, levando, em última instância, ao aumento da receita e das margens de lucro**. Este programa abrangente aborda vários aspectos críticos da jornada de um parceiro no ecossistema de nuvem, visando preencher lacunas existentes e desbloquear valor significativo.

Discussões sobre aumento de margem

Os workshops irão discutir diversos temas para aumentar a margem de lucro, incluindo

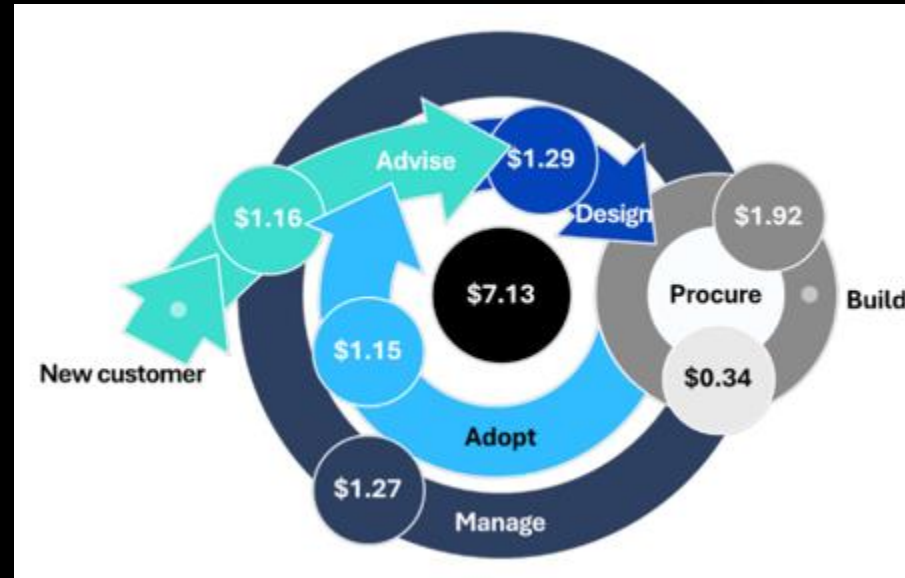
- **FINOPS, Precificação e Gestão de Custos:** Muitos parceiros enfrentam dificuldades para otimizar seus gastos com nuvem e precificar seus serviços de forma eficaz. O módulo fornece orientações sobre as melhores práticas de FINOPS e uma visão geral das ferramentas AWS como Calculadora de Preços, AWS Cost Explorer, AWS Budgets e AWS Cost Anomaly Detection, indicando um foco na otimização prática de custos.
- **Vendas de Serviços e Multiplicadores de Receita:** Os parceiros frequentemente subutilizam o potencial para aumentar as vendas de serviços. O programa enfatiza o aumento das vendas de serviços, utilizando multiplicadores de receita. Ele aborda a lacuna onde os parceiros podem não estar convertendo efetivamente o consumo da AWS em serviços de maior valor. De acordo com o estudo da Canalys, "Parceiros AWS podem alcançar um multiplicador de receita de US\$ 6,40 para cada US\$ 1 de AWS vendido".
- **Serviços Empacotados e Eficiência do Ciclo de Vendas:** Um desafio comum é a falta de ofertas de serviços estruturadas e replicáveis. O programa orienta os parceiros no empacotamento de serviços, usando elementos replicáveis, o que reduzirá o ciclo de vendas e implementação de serviços. Consequentemente, aumentando a margem de lucro. Isso resolve a lacuna da entrega de serviços ad-hoc promovendo pacotes padronizados e de alta margem.
- **Eficiência e Gestão de Vendas:** Muitos parceiros carecem de processos de vendas otimizados e gestão de vendas eficaz. O módulo também foca na eficiência e gestão de vendas, e movimentos de vendas (abordagem de mercado), fornecendo estruturas para melhorar o desempenho de vendas, gestão de pipeline e taxas de conversão.
- **Eficiência e Capacidade de Pessoas:** O TTM aborda a necessidade de treinamento e certificação da equipe para aumentar a eficiência, reconhecendo que a otimização do capital humano é crucial para a rentabilidade. Ele cobre eficiência de pessoas e capacidade de pessoas, incluindo tópicos como gestão de margens de funcionários e desempenho.
- **Utilização de Programas AWS:** Os parceiros podem não estar aproveitando totalmente os programas AWS disponíveis. A oferta visa melhorar a eficiência nos programas AWS, garantindo que os parceiros maximizem seus benefícios do ecossistema AWS.

O que esperar do módulo Profitability

O módulo de RENTABILIDADE na série TTM é um engajamento consultivo individual que ajuda os parceiros a repensar suas estratégias e modelo de negócio para incluir:

- **Análise de FINOPS**, preços e custos
- **Aumento das vendas de serviços**, utilizando multiplicadores de receita
- **Empacotamento de serviços**, usando elementos replicáveis, que reduzirá o ciclo de vendas e implementação de serviços. Consequentemente, aumentando a margem de lucro
- **Maior eficiência em vendas**, Sales Motions e gestão de equipe

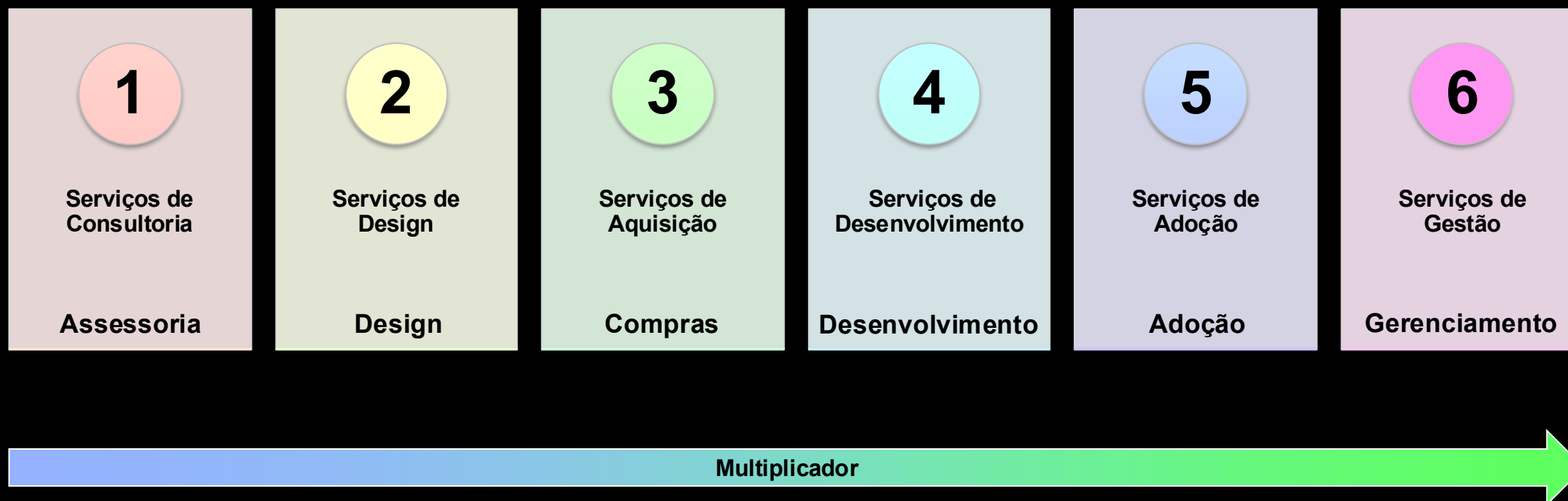
O Potencial para Multiplicação de Receita



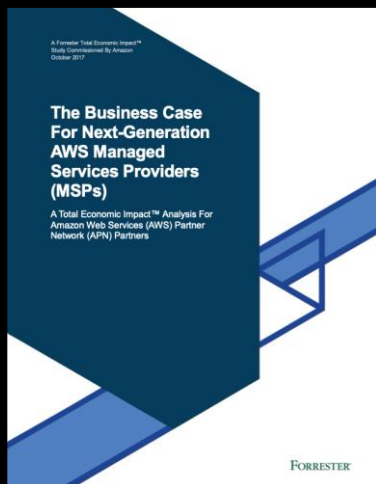
“Parceiros podem obter um **multiplicador de US\$ 7,13** para cada **US\$ 1** gasto na AWS”

O multiplicador de receita

A pesquisa independente da Canalys apresenta uma estrutura com 6 áreas de serviços na Rede de Parceiros AWS (APN)



O aumento da margem bruta



**Revenda ao
Consumidor AWS e
Serviços de Suporte
Empresarial**

7% a 10%

**Venda de aplicações
complementares de
terceiros**

20%

**Serviços
Profissionais**

45%

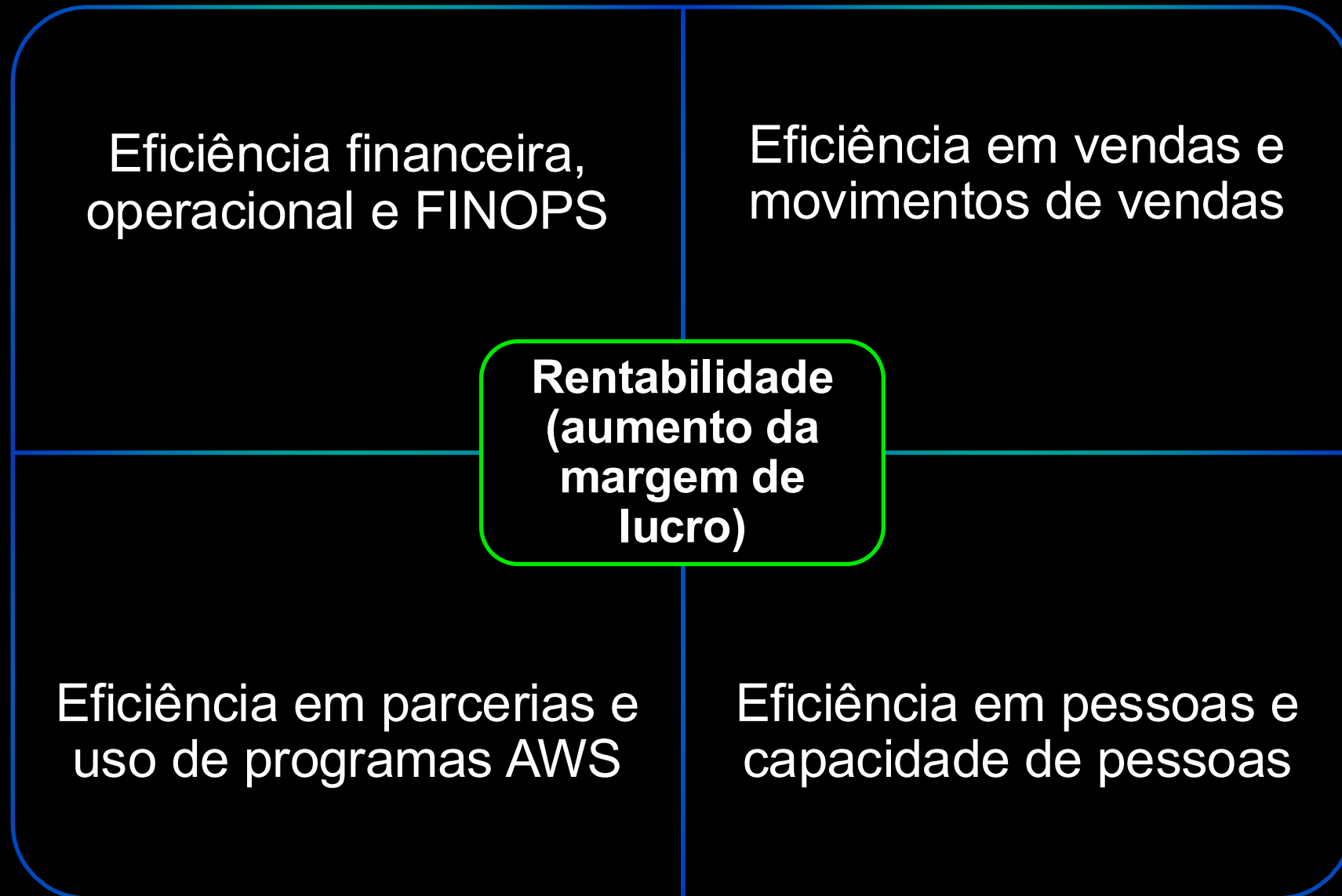
**Serviços
Gerenciados**

57%

**Venda de
propriedade
intelectual de valor
agregado**

80%

Os 4 pilares do aumento da rentabilidade



A Jornada do AWS Profitability

Objetivo: Obter eficiência operacional e aumentar a margem de lucro

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, pontos fortes e os segmentos verticais em que atuam

O conteúdo do workshop será personalizado individualmente após a entrevista inicial

Workshop 1 Sessão de 3 horas

Discussões executivas incluem:

- Os multiplicadores de receita
- Como adicionar serviços na margem
- Maximizando o valor para o acionista
- Maximizando a margem de lucro
- FINOPS - redução de custos
- Criação de Pacotes de Serviços
- Eficiência e Gestão de Vendas

Workshop 2 Sessão de 3 horas

Discussões executivas incluem:

- Movimentos de vendas (abordagem de vendas)
- Eficiência em pessoas e capacidade de pessoas
- Eficiência em programas AWS
- Definição do plano de ação

A Jornada do AWS Profitability

Objetivo: Obter eficiência operacional e aumentar a margem de lucro

Reunião de Acompanhamento Sessão de 1 hora

Revisão do plano de ação, incluindo:

- Atividades planejadas vs. concluídas
- Ações não realizadas, juntamente com as razões e métodos para recuperação
- Quais obstáculos são encontrados e como podem ser removidos para executar com sucesso o plano
- O que pode ser feito de forma diferente e melhor (melhores práticas que podem ajudar na execução das atividades do plano)

Reunião de Graduação do Programa Sessão de 1 hora

Coletar resultados e evidências do programa, incluindo resultados quantificados em:

- FINOPS, Precificação e Gestão de Custos
- Vendas de Serviços e Multiplicadores de Receita
- Serviços Empacotados e Eficiência do Ciclo de Vendas
- Eficiência e Gestão de Vendas
- Eficiência e Capacidade de Pessoas
- Utilização de Programas AWS

Plano de Transformação

- **Plano de Transformação de 60 Dias**
 - História da empresa
 - Direcionadores fornecidos nas entrevistas para o plano
 - Lista de casos de uso gerados
 - Matriz de Prioridade / Proposta de Valor
 - Plano de PoC / Plano de GTM
 - Estratégias e ações para aumentar resultados
- **Plano de Ação**
 - Responsável ou Patrocinador
 - Atividade
 - Prazo
 - Evolução



Reuniões de acompanhamento

Tópicos a serem discutidos

- Atividades Planejadas vs. Realizadas
- Ações não realizadas, com os respectivos motivos e planos de recuperação
- Obstáculos encontrados e como superá-los para executar o plano com sucesso
- O que pode ser feito de forma diferente e melhor (melhores práticas que podem ajudar a cumprir as 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	D								
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

AWS

Partners

Transformation

Consulting

SOP

Quanto

Cobrança

Contato

AWS Partner Transformation Program

iPense

Materiais do projeto

O material está disponível em 3 dias depois de término do projeto

Plano e acompanhamento

FTP_Planos	Search this folder	
Nome	Dicas	Lado direito
20200201_Planos_FTP_Plan_acompanhamento	Anjo Mochalini	Apr 20, 2020
20200401_Planos_Jonas_IPSense	Anjo Mochalini	Apr 20, 2020
20200601_Planos_FTP_Plan_acompanhamento	Anjo Mochalini	Apr 6, 2020
20200601_Planos_Jonas_IPSense	Anjo Mochalini	Apr 6, 2020
20200801_Planos_FTP_10digo_Plan	n/a	Mar 14, 2020
20200901_Planos_Jonas_IPSense	Anjo Mochalini	Mar 23, 2020
20200901_Planos_FTP_Plan_acompanhamento	Anjo Mochalini	Mar 23, 2020

Materiais adicionais ao FTP

- [Aprovação de leads através da oportunidade](#)
- [Processo de qualificação vendas e CRM](#)
- [Planilha de qualificação de leads AWS](#)
- [Aprovação de leads no Cloud Center of Excellence](#)
- [Relatório de qualificação de leads e serviços gerenciados](#)

Vouchers de desconto

Cursos participando de AWS FTF visit free:

- 10% de desconto em qualquer treinamento da AWS
- 10% de desconto em qualquer consultoria da AWS

Para receber o seu voucher de desconto entre em contato com: awsrescue@adventuresinsales.com.br

Entrevistas com grandes personalidades em TI

O iDENTITY é composto de conversações de TI, selecionando grandes personalidades de vendas de TI, e conteúdos dependentes hábil para entender melhor as grandes personalidades. As entrevistas são transformadas em vídeos curtos para ser compartilhadas e expostas de TI. Cada entrevista dura dois minutos de vídeo que foram criados para ajudar a trazer grande sucesso em suas carreiras.

[Ver mais conteúdo](#)

Baixar o material na nossa página de download

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

Manual para prospecção de oportunidades
O iDENTITY é composto de conversações de TI, selecionando grandes personalidades de vendas de TI, e conteúdos dependentes hábil para entender melhor as grandes personalidades. As entrevistas são transformadas em vídeos curtos para ser compartilhadas e expostas de TI. Cada entrevista dura dois minutos de vídeo que foram criados para ajudar a trazer grande sucesso em suas carreiras.

Manual para o gestor de equipe de vendas
Com formulário e modelo necessários para que o gestor tenha sucesso no seu dia-a-dia

Guia para elaboração da estratégia de canal
Neste guia descrevemos a metodologia de estratégia de negócios, ações para o desenvolvimento de um canal de vendas e distribuição

Manual para o gestor de canais
Com formulário e modelo necessários para que o gestor de canais tenha sucesso no seu dia-a-dia

Guia prático de descrição de cargos
Neste guia descrevemos as principais funções de cada cargo de vendas e canais

Guia prático de remuneração
Neste guia descrevemos as melhores práticas de remuneração dos profissionais de vendas diretas e canais

Baixar os eBooks na nossa página de downloads

eBooks para o time de vendas

- CRISP selling
- Técnicas de prospecção de oportunidades
- Vendas de UNLOR
- Aproveitamentos eficientes em vendas
- Conversando com o Top Sales sobre Vendas

eBooks para planejamento e gestão

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

Video-treinamento

Vídeo-aula sobre vendas consultivas



Receba as publicações e mensagens

Cadastre-se para receber publicações e mensagens de APOINCE (gratuito)

Quero receber...

O que dizem alguns parceiros AWS



Alguns depoimentos de parceiros da AWS

“O programa de Profitability não só confirmou a validade das estratégias já implementadas, proporcionando maior segurança à equipe, como também foi fundamental para 'calibrar o objetivo', **direcionando o foco da empresa para áreas de maior valor e potencial**, como a precificação baseada em valor e a especialização no setor da saúde, que antes eram vistas com maior ceticismo ou como desafios intransponíveis.”

Alex Lara, CEO da Nscreen (Brasil)

“ **O programa é extremamente positivo e válido para empresas que buscam revisar seu processo de vendas**, mas não apenas isso, como também acompanhar o ciclo de vida da oportunidade até sua implementação. Outro ponto importante a mencionar é o fato de termos tido a oportunidade de discutir processos já implementados e analisar, com base em experiências e cenários, possíveis ajustes ou complementos que fazem/fizeram a diferença no dia a dia da equipe de vendas.”

Evandro Sousa, CSO da Nuage IT (Brasil)

“O programa de Profitability (Advance/AWS) proporcionou à Nublify uma valiosa oportunidade de **repensar profundamente nossa operação**. Revisamos processos, produtos, custos, preços, margens, recursos e responsabilidades, fortalecendo nossos mecanismos de controle e otimização. Esse trabalho elevou nosso nível de maturidade e profissionalismo, preparando a empresa para crescer de forma ainda mais estratégica, eficiente e sustentável.”

Maurizio Niccolai, Diretor de Alianças e Negócios da Nublify (Brasil)

“...Somos muito gratos pelo programa, **principalmente pelos processos internos** que ele conseguiu ativar em nossa organização, todos voltados para a otimização, eficiência e crescimento sustentável.”

Augusto Villa - Cofundador - C.UNIX CHILE

“O que mais se destaca nesse processo é que **ele gerou mudanças concretas em nossa forma de pensar e operar**. Nos ajudou a fortalecer uma cultura mais orientada a valores, focada na experiência do cliente e na sustentabilidade dos negócios... Este programa não foi apenas um acompanhamento técnico: foi um ponto de virada para nossa organização.”

Leandro Gastón Sanchez – Cofundador - C.UNIX CHILE

Alguns depoimentos de parceiros da AWS

“A abordagem prática e as recomendações compartilhadas nos permitiram incorporar essas metodologias complementares, o que nos possibilitou **identificar novas oportunidades concretas** e priorizar ações que certamente melhorarão nossa eficiência e rentabilidade. O programa não só atingiu seus objetivos, como também deixou capacidades instaladas que continuarão a gerar valor no médio prazo.”

Alejandro Cardona - Gerente de desenvolvimento de negócios da AWS - NOVENTIQ CHILE

“...O programa destacou-se pela sua **abordagem prática e focada em resultados**, permitindo-nos identificar e implementar melhorias significativas nos nossos processos. A ênfase na criação de pacotes de serviços e na otimização das nossas ofertas proporcionou-nos uma visão clara de como aumentar as nossas margens de lucro e entregar mais valor aos nossos clientes. Estamos confiantes de que os conhecimentos adquiridos durante o programa de Rentabilidade TTM terão um impacto positivo e duradouro na SSYS ...”

Cléber Paiva de Souza - Cofundador e Diretor da SSYS Sistemas

"O programa serviu como um **guia fundamental para o nosso pensamento estratégico e focado na rentabilidade**, influenciando nossas ações como gestores. A importância do programa é indiscutível e ele se tornou um guia para nossas ações em 2026. Apreciamos a clareza e a fundamentação do material apresentado, com conteúdo de qualidade excepcional. Reconhecemos que ainda há muito a ser feito, mas o programa nos deixou bem posicionados para implementar as ações restantes em 2026, com uma visão clara do que precisa ser feito e uma mentalidade orientada para a rentabilidade que guiará nossas decisões futuras."

RICARDI PIRES - CRO - ENKEL (Brasil)

"O programa foi fundamental para consolidar nossa estratégia. Embora já tivéssemos experiência na área, **ele nos ajudou a ser muito mais objetivos e a identificar prioridades**, como a integração de tendências da Geração IA que não estavam em nossos planos. Para startups, essa consultoria representa um salto qualitativo que economiza anos de aprendizado e acelera o crescimento. Ela reforçou nossa visão e nos permitiu definir um plano de trabalho concreto, com gestores e prazos claros (quem, o quê e quando), nos dando um roteiro sólido a curto e médio prazo."

Romualdo Maldonado - CEO - ITW (México)

Alguns depoimentos de parceiros da AWS

"Para mim, o mais importante neste programa é que ele não fique apenas no papel. Meu objetivo, e o que realmente me entusiasma, é que **todo o planejamento e trabalho que estamos realizando sirva como uma base sólida para um ambicioso 2026**. Queremos que seja uma ferramenta que realmente nos impulse, que nos ajude a crescer e a sermos mais estratégicos. Queremos que tenha um impacto real e duradouro."

María de los Ángeles Muñoz Hernández - Optare (México)

"Para ser sincero, estou muito satisfeito com o progresso do programa de Rentabilidade. Desde o início, **tenho observado um progresso constante e significativo**. É muito gratificante ver como as coisas estão se encaixando e como estamos gerando resultados tangíveis para a empresa. Sem dúvida, foi um esforço bem investido por toda a equipe."

César Tirado - Optare (México)

" **O programa oferece uma poderosa combinação de foco estratégico e diretrizes prescritivas para ajudá-lo a alcançar seus objetivos**. Ele se destaca por abranger tanto a estratégia de alto nível quanto a execução tática, oferecendo uma estrutura completa que transita de uma visão para um plano de ação concreto. Essa estrutura garante que não haja lacunas entre os objetivos de alto nível e a implementação real. Apesar de enfrentarmos contratempos como o recente furacão, conseguimos contratar uma empresa nos EUA para executar uma campanha de um ano centrada em dois de nossos principais serviços. Essa iniciativa inclui a criação de uma plataforma e interface dedicadas para impulsionar nossas ofertas. Em última análise, o programa resolveu nossa dificuldade anterior com foco, fornecendo a direção clara e o caminho prático de que precisávamos."

Delton Phillips - CEO - Particular Presence (Jamaica)

" Este programa foi essencial para **identificar lacunas em nossa empresa e esclarecer as etapas do processo comercial**. Ajudou a aprimorar nosso sistema de pipeline, reduzindo o tempo gasto com contatos não qualificados e tornando nossas vendas mais eficazes. Ressalto que demonstrar organização e consistência ao cliente fortalece nossa posição e aprecio a qualidade do treinamento e da didática. "

MAURÍCIO CARVALHO - CEO - ST IT (Brasil)

Consultores

ADVANCE



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**



Parceiro e Investimentos AWS

ADVANCE



Investimentos

AWS

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

AWS

O parceiro será responsável por fazer os investimentos:

- Preenchimento do formulário de Pework
- Envolvimento do C-Level (equipe executiva) nos workshops
- Alocação de tempo para profissionais participarem dos workshops e reuniões de acompanhamento
- Execução do plano de ação definido



ADVANCE Your Sales

www.advanceconsulting.com.br

advance@advanceconsulting.com.br

+55 11 99003-2554