

AWS



Profitability TTM

(targeted transformation module)

Consultor: Dagoberto Hajjar

dagoberto.hajjar@advanceconsulting.com.br

ADVANCE CONSULTING

**Consultoría seleccionada por AWS
para implementar PTP en EE. UU.,
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 realizados con AWS en los últimos 3 años.

+30 países

+350 proyectos



Programa AWS Profitability

ADVANCE



AWS Profitability

La motivación principal detrás de esta oferta de Rentabilidad proviene de una importante oportunidad de mercado y de la **necesidad de que los socios de AWS optimicen su rendimiento financiero dentro del panorama de la nube**. McKinsey proyecta que hay disponibles **3 billones de dólares en EBITDA para las empresas que van más allá de la migración** y continúan evolucionando sus esfuerzos en la nube a través de casos de uso como análisis avanzado, IoT y automatización, así como la creación de nuevos modelos de negocio y tecnologías basadas en la nube como 5G o la computación cuántica. Esto indica un vasto potencial sin explotar para los socios que pueden posicionarse estratégicamente. La oferta aborda directamente preguntas clave que los socios a menudo enfrentan, como: **"¿Cómo aumentar mis ingresos recurrentes?"** y **"¿Cómo aumentar mi margen de beneficio?"**

El Profitability es una iniciativa estratégica diseñada para **empoderar a los socios de AWS mejorando sus modelos de negocio y eficiencias operativas, lo que en última instancia conduce a un aumento de los ingresos y de sus márgenes de beneficio**. Este programa integral aborda varios aspectos críticos del viaje de un socio en el ecosistema de la nube, con el objetivo de cerrar las brechas existentes y desbloquear un valor significativo.

Discusiones sobre el aumento del margen

Los workshops discutirán diversos temas para aumentar el margen de beneficio, incluyendo:

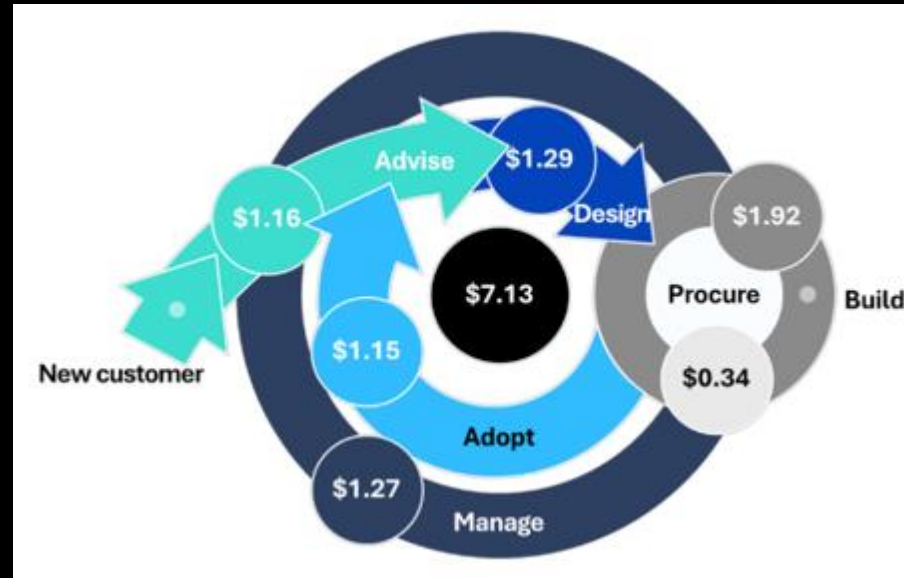
- **FINOPS, Precios y Gestión de Costos:** Muchos socios enfrentan dificultades para optimizar sus gastos en la nube y para fijar el precio de sus servicios de manera efectiva. El módulo proporciona orientación sobre las mejores prácticas de FINOPS y una visión general de las herramientas de AWS como la Calculadora de Precios, AWS Cost Explorer, AWS Budgets y AWS Cost Anomaly Detection, lo que indica un enfoque en la optimización práctica de costos.
- **Ventas de Servicios y Multiplicadores de Ingresos:** Los socios frecuentemente subutilizan el potencial para aumentar las ventas de servicios. El programa enfatiza el aumento de las ventas de servicios, utilizando multiplicadores de ingresos. Aborda la brecha en la que los socios pueden no estar convirtiendo eficazmente el consumo de AWS en servicios de mayor valor. Según el estudio de Canalys, "los socios de AWS pueden lograr un multiplicador de ingresos de US\$ 6,40 por cada US\$ 1 de AWS vendido".
- **Servicios Empaquetados y Eficiencia del Ciclo de Ventas:** Un desafío común es la falta de ofertas de servicios estructuradas y replicables. El programa guía a los socios en el empaquetado de servicios, utilizando elementos replicables, lo que reducirá el ciclo de ventas e implementación de servicios. Consecuentemente, aumentando el margen de beneficio. Esto resuelve la brecha de la entrega de servicios ad-hoc, promoviendo paquetes estandarizados y de alto margen.
- **Eficiencia y Gestión de Ventas:** Muchos socios carecen de procesos de ventas optimizados y de una gestión de ventas eficaz. El módulo también se enfoca en la eficiencia y gestión de ventas, y en los movimientos de ventas (enfoque de mercado), proporcionando estructuras para mejorar el rendimiento de las ventas, la gestión de la cartera de clientes y las tasas de conversión.
- **Eficiencia y Capacidad de Personal:** El TTM aborda la necesidad de capacitación y certificación del equipo para aumentar la eficiencia, reconociendo que la optimización del capital humano es crucial para la rentabilidad. Cubre la eficiencia de las personas y la capacidad del personal, incluyendo temas como la gestión de los márgenes de los empleados y el rendimiento.
- **Utilización de Programas de AWS:** Es posible que los socios no estén aprovechando al máximo los programas de AWS disponibles. La oferta tiene como objetivo mejorar la eficiencia en los programas de AWS, asegurando que los socios maximicen sus beneficios del ecosistema de AWS.

Qué esperar del módulo Profitability

El módulo PROFITABILITY en la serie TTM es un compromiso consultivo individual que **ayuda a los socios a repensar sus estrategias y modelo de negocio para incluir:**

- **Análisis de FINOPS**, precios y costos
- **Aumento de las ventas de servicios**, utilizando multiplicadores de ingresos
- **Empaquetado de servicios**, utilizando elementos replicables, que reducirá el ciclo de ventas e implementación de servicios. Consecuentemente, aumentando el margen de beneficio
- **Mayor eficiencia en ventas**, Sales Motions y gestión de equipo

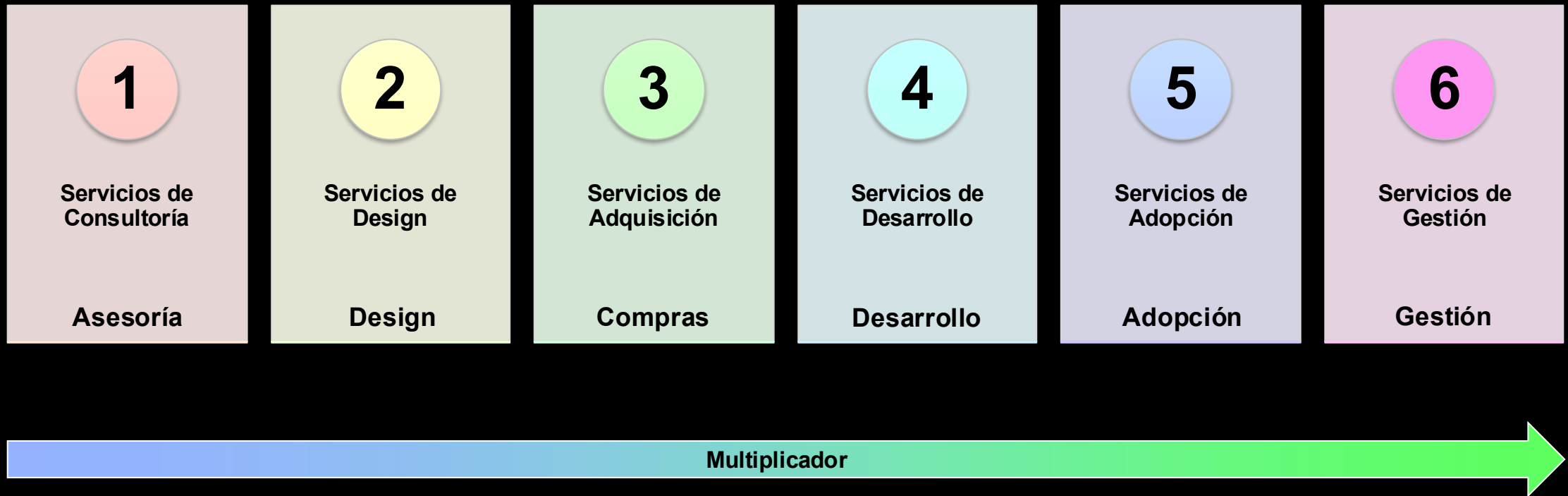
El Potencial de Multiplicación de Ingresos



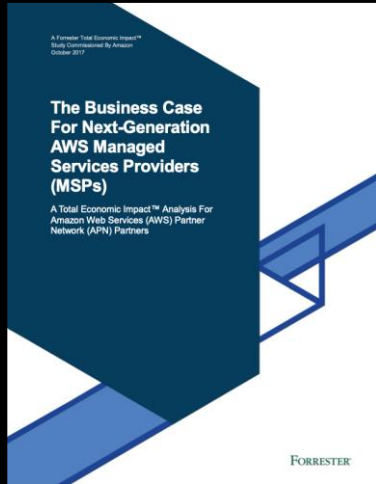
“Los socios pueden obtener un **multiplicador de US\$ 7,13** por cada **US\$ 1** gastado en AWS”

El multiplicador de ingresos

La investigación independiente de Canalys presenta una estructura con 6 áreas de servicios en la Red de Socios de AWS (APN)



El aumento del margen bruto



**Reventa al
Consumidor AWS y
Servicios de
Soporte Empresarial**

7% a 10%

**Venta de
aplicaciones
complementarias de
terceros**

20%

**Servicios
Profesionales**

45%

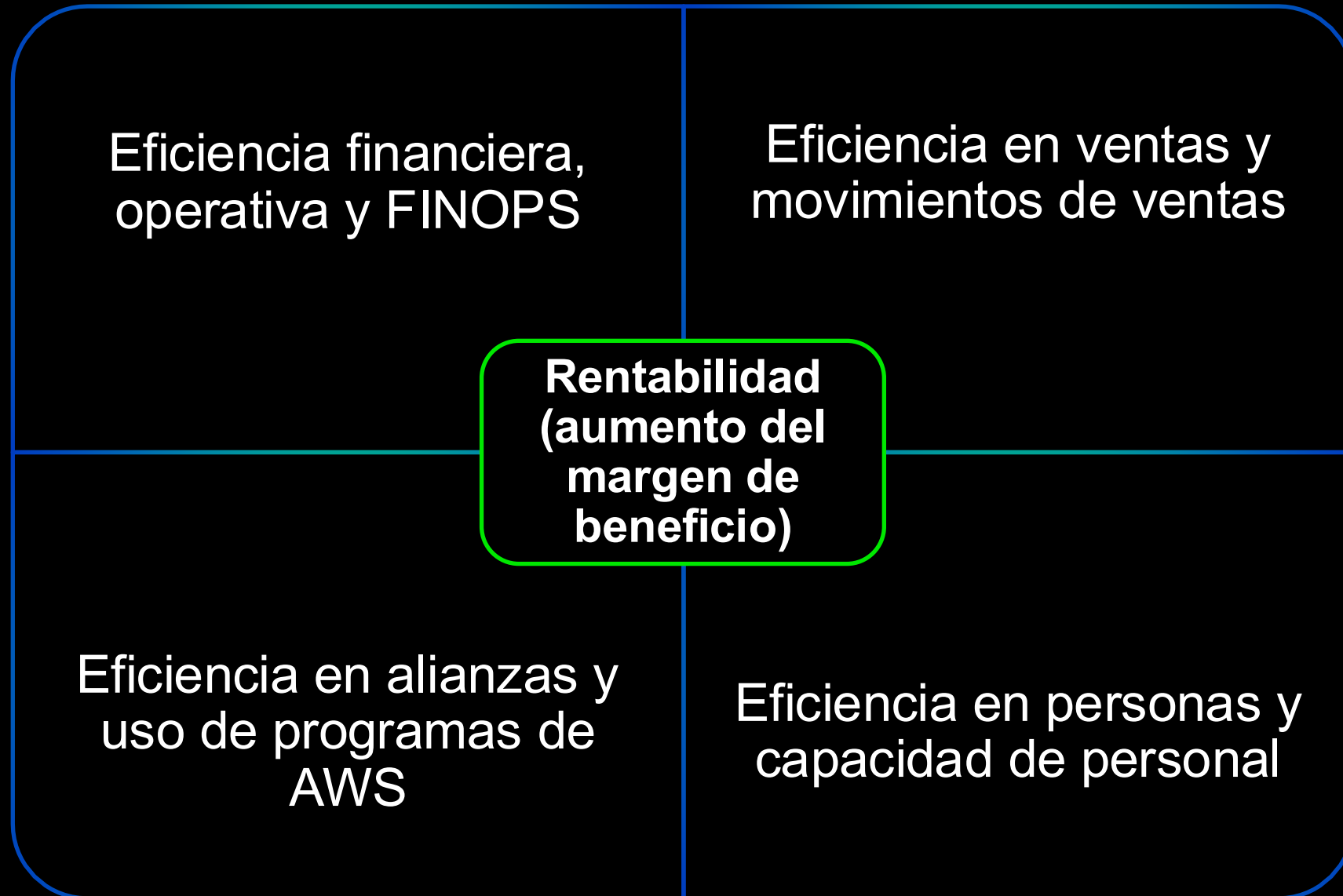
**Servicios
Gestionados**

57%

**Venta de propiedad
intelectual de valor
agregado**

80%

Los 4 pilares del aumento del Profitability



La Jornada del AWS Profitability

Objetivo: Obtener eficiencia operativa y aumentar el margen de beneficio

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 del workshop se personalizará individualmente después de la entrevista inicial

Workshop 1 Sesión de 3 horas

Las discusiones ejecutivas incluyen:

- Los multiplicadores de ingresos
- Cómo añadir servicios al margen
- Maximizando el valor para el accionista
- Maximizando el margen de beneficio
- FINOPS - reducción de costos
- Creación de Paquetes de Servicios
- Eficiencia y Gestión de Ventas

Workshop 2 Sesión de 3 horas

Las discusiones ejecutivas incluyen:

- Movimientos de ventas (enfoque de ventas)
- Eficiencia en personas y capacidad de personal
- Eficiencia en programas de AWS
- Definición del plan de acción

La Jornada del AWS Profitability

Objetivo: Obtener eficiencia operativa y aumentar el margen de beneficio

Reunión de Seguimiento Sesión de 1 hora

Revisión del plan de acción, incluyendo:

- Actividades planificadas vs. completadas
- Acciones no realizadas, junto con las razones y métodos de recuperación
- Qué obstáculos se encuentran y cómo pueden ser eliminados para ejecutar exitosamente el plan
- Qué se puede hacer de manera diferente y mejor (mejores prácticas que pueden ayudar en la ejecución de las actividades del plan)

Reunión de Graduación del Programa Sesión de 1 hora

Recopilar resultados y evidencias del programa, incluyendo resultados cuantificados en:

- FINOPS, Precios y Gestión de Costos
- Ventas de Servicios y Multiplicadores de Ingresos
- Servicios Empaquetados y Eficiencia del Ciclo de Ventas
- Eficiencia y Gestión de Ventas
- Eficiencia y Capacidad de Personal
- Utilización de Programas de AWS

Plan de Transformación

- **Plan de Transformación de 60 Días**
 - Historia de la empresa
 - Impulsores dados en las entrevistas para el plan
 - Lista de casos de uso generados
 - Matriz de Prioridad / Propuesta de Valor
 - Plan de PoC / Plan de GTM
 - Estrategias y acciones para aumentar resultados
- **Plan de Acción**
 - Responsable o Patrocinador
 - Actividad
 - 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		
						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									Comentários	
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

Quantified

Certified

Partner

AWS Partner Transformation Program

iPSense

Material do projeto

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

Piano e acompanhamento

FTP_iPsenso	Search this folder	
Nome	Data	Last modified
20200201_Plano_FTP_Plan_acompanhamento	Ange Mochizuki	Apr 20, 2021
20200401_Plano_Jenex_iPsenso	Ange Mochizuki	Apr 20, 2021
20200401_Plano_FTP_Plan_acompanhamento	Ange Mochizuki	Apr 6, 2021
20200501_Plano_Jenex_iPsenso	Ange Mochizuki	Apr 6, 2021
20200501_Plano_FTP_10digo_Plan	n/a	Mar 14, 2020
20200501_Plano_Jenex_iPsenso	Ange Mochizuki	Mar 23, 2021
20200501_Plano_FTP_Plan_acompanhamento	Jenex Mochizuki	Mar 23, 2021

Material adicional ao FTP

- [Aprovação de licenças próprias da organização](#)
- [Processos de qualificação, vendas e CS&D](#)
- [Planilha de custo de aquisição de novos AWS](#)
- [Aprovação de custos de uso para iPsenso, Jenex e AWS](#)
- [Aprovação de acesso à Cloud Center of Excellence](#)
- [Relatório de análise pós-venda AWS e serviços gerenciados](#)

Vouchers de desconto

Cursos participam do AWS FTF vouch tool:

- 10% de desconto em qualquer treinamento do ACQWAVE;
- 10% de desconto em qualquer consultoria do ACQWAVE.

Para receber o seu voucher de desconto entre em contato com: adriana@acqwaveconsulting.com.br

Entrevistas com grandes personalidades em TI

O iENTVUPTV, integrante da comunidade do TI, selecionou grandes personalidades de vendas de TI, e convidou Dagoberto Hage para entrevistar estas grandes personalidades. As entrevistas são transformadas em vídeos aulas para os interessados e disponíveis no TI. Cada entrevista dura dois 3 minutos de sorte que foram em caso que você não tiver grande sucesso em sua carreira.

[Ver mais conteúdos](#)

Baixar o material na nossa página de download

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

Manual para prospecção de oportunidades
O iENTVUPTV, integrante da comunidade do TI, selecionou grandes personalidades de vendas de TI, e convidou Dagoberto Hage para entrevistar estas grandes personalidades. As entrevistas são transformadas em vídeos aulas para os interessados e disponíveis no TI. Cada entrevista dura dois 3 minutos de sorte que foram em caso que você não tiver grande sucesso em sua carreira.

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

Guia para elaboração da estratégia de canal
Neste guia descrevemos as estratégias de marketing, o planejamento, ações pontuais e desenvolvimento de um canal de vendas e distribuição

Manual para o gestor de canais
Com formulário e modelos 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 cargas de trabalho e atividades

Guia prático de remuneração
Neste guia descrevemos as melhores práticas de remuneração das profissionais de vendas diretas e indiretas

Baixar os eBooks na nossa página de downloads

eBooks para o time de vendas

- DRIP selling
- Técnicas de prospecção de oportunidades
- Vendas de UNLOR
- Acertando-se nas vendas
- Conversando com o Top Sales sobre Vendas

eBooks para planejamento e gestão

- Gestão de equipes de vendas
- DRIP 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 (apoiinq)

Quero receber...

Algunos testimonios de socios de AWS

ADVANCE



Algunos testimonios de socios de AWS

"El programa de Profitability no solo confirmó la validez de las estrategias ya implementadas, brindando mayor seguridad al equipo, sino que también fue fundamental para "calibrar el objetivo", **dirigiendo el enfoque de la empresa hacia áreas de mayor valor y potencial**, como la fijación de precios de valor y la especialización en el sector salud, que anteriormente se veían con mayor escepticismo o como desafíos insuperables."

Alex Lara, CEO de Nscreen (Brasil)

"El **programa es sumamente positivo y válido para las empresas que buscan revisar su proceso de ventas**, pero no solo eso, sino también para comprender el ciclo de vida de la oportunidad hasta su implementación. Otro punto importante es que tuvimos la oportunidad de discutir procesos ya implementados y analizar, con base en la experiencia y los escenarios, posibles ajustes o complementos que marcan la diferencia en el día a día del equipo de ventas."

Evandro Sousa, CSO de Nuage IT (Brasil)

"El programa de Profitability (Advance/AWS) brindó a Nublify una valiosa oportunidad para **replantearnos profundamente nuestras operaciones**. Revisamos procesos, productos, costos, precios, márgenes, recursos y responsabilidades, fortaleciendo nuestros mecanismos de control y optimización. Este trabajo elevó nuestro nivel de madurez y profesionalismo, preparando a la empresa para un crecimiento aún más estratégico, eficiente y sostenible."

Maurizio Niccolai, Director de Alianzas y Negocios de Nublify (Brasil)

"...Estamos muy agradecidos con el programa, **principalmente por los procesos internos** que logró activar dentro de nuestra organización, todos orientados a la optimización, eficiencia y crecimiento sostenido."

Augusto Villa – Cofundador- C.UNIX CHILE

"Lo más destacable de este proceso es que **generó cambios concretos en nuestra forma de pensar y operar**. Nos ayudó a fortalecer una cultura más orientada al valor, a la experiencia del cliente y a la sostenibilidad empresarial... Este programa no fue solo un acompañamiento técnico: fue un punto de inflexión para nuestra organización."

Leandro Gastón Sanchez– Cofundador- C.UNIX CHILE

Algunos testimonios de socios de AWS

"El enfoque práctico y las recomendaciones compartidas nos permitieron incorporar estas metodologías complementarias que nos han permitido **identificar nuevas oportunidades concretas** y priorizar acciones que sin duda mejorarán nuestra eficiencia y rentabilidad. El programa no solo cumplió sus objetivos, sino que también dejó capacidades instaladas que seguirán generando valor a mediano plazo."

Alejandro Cardona- Gerente de Desarrollo de Negocios de AWS- NOVENTIQ CHILE

"El programa destacó por su **enfoque práctico y orientado a resultados**, lo que nos permitió identificar e implementar mejoras significativas en nuestros procesos. El énfasis en la creación de paquetes de servicios y la optimización de nuestra oferta nos ha proporcionado una visión clara de cómo aumentar nuestros márgenes de beneficio y ofrecer más valor a nuestros clientes. Confiamos en que los conocimientos adquiridos durante el programa de Rentabilidad TTM tendrán un impacto positivo y duradero en SSYS."

Cléber Paiva de Souza – Cofundador y Director de SSYS Sistemas

"El programa sirvió como **guía fundamental para nuestro pensamiento estratégico y orientado a la rentabilidad**, influyendo en nuestras acciones como gerentes. Su importancia es indiscutible y se ha convertido en una guía para nuestras acciones en 2026. Apreciamos la claridad y la fundamentación del material presentado, con una calidad de contenido excepcional. Reconocemos que aún queda mucho por hacer, pero el programa nos ha dejado bien posicionados para implementar las acciones restantes en 2026, con una visión clara de lo que se debe hacer y una mentalidad orientada a la rentabilidad que guiará nuestras decisiones futuras."

RICARDI PIRES - CRO - ENKEL (Brasil)

"El programa fue fundamental para afianzar nuestra estrategia. Si bien ya teníamos experiencia en el sector, **nos ayudó a ser mucho más objetivos e identificar prioridades**, como la integración de tendencias de GenAI que no estaban en el mapa. Para las startups, esta consultoría supone un gran avance que ahorra años de aprendizaje y acelera el crecimiento. Reforzó nuestra visión y nos permitió definir un plan de trabajo concreto, con responsables y plazos claros (quién, qué y cuándo), lo que nos proporcionó una hoja de ruta sólida a corto y medio plazo."

Romualdo Maldonado - Director General - ITW (México)

Algunos testimonios de socios de AWS

"Para mí, lo más importante de este programa es que no se queda solo en el papel. Mi objetivo, y lo que realmente me entusiasma, es que **toda la planificación y el trabajo que estamos realizando sirvan de base sólida para un ambicioso 2026**. Queremos que sea una herramienta que realmente nos impulse, que nos ayude a crecer y a ser más estratégicos. Queremos que tenga un impacto real y duradero."

María de los Ángeles Muñoz Hernández - Optare (México)

"Sinceramente, estoy muy satisfecho con el progreso del programa de Rentabilidad. Desde que lo iniciamos, **he visto un progreso constante y significativo**. Es muy gratificante ver cómo todo marcha bien y cómo generamos resultados tangibles para la empresa. Sin duda, ha sido un esfuerzo bien invertido por parte de todo el equipo."

César Tirado - Optare (México)

"El programa ofrece una potente combinación de enfoque estratégico y directrices prescriptivas para ayudarle a alcanzar sus objetivos. Se distingue por abarcar tanto la estrategia general como la ejecución táctica, ofreciendo un marco completo que pasa de una visión a un plan de acción práctico. Esta estructura garantiza que no haya brechas entre los objetivos generales y la implementación real. A pesar de enfrentar contratiempos como el reciente huracán, hemos contratado con éxito a una empresa estadounidense para ejecutar una campaña de un año centrada en dos de nuestros servicios principales. Esta iniciativa incluye la creación de una plataforma e interfaz dedicadas para impulsar nuestra oferta. En definitiva, el programa ha resuelto nuestro problema previo de enfoque, al proporcionarnos la dirección clara y el camino práctico que necesitábamos."

Delton Phillips – Director Ejecutivo – Particular Presence (Jamaica)

"Este programa fue esencial para **identificar las deficiencias en nuestra empresa y aclarar las etapas del proceso comercial. Ayudó a mejorar nuestro sistema de canalización**, reduciendo el tiempo dedicado a contactos no calificados y aumentando la eficacia de nuestras ventas. Destaco que demostrar organización y constancia al cliente fortalece nuestra posición y valoro la calidad de la capacitación y la didáctica."

MAURÍCIO CARVALHO - CEO – ST IT (Brasil)

Consultores

ADVANCE



Socio e Inversiones AWS

ADVANCE



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 Itautech, 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

AWS

El programa tiene un valor de USD 18.000,00 y será totalmente subsidiado por AWS

AWS

El socio será responsable de realizar las inversiones:

- Completar el formulario de Trabajo Previo
- Involucrar al C-Level (equipo ejecutivo) en los workshops
- Asignación de tiempo para que los profesionales participen en los workshops 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