

AWS Sovereignty TTM

(targeted transformation module)



Consultor: Gustavo Annarumma
gustavo@advanceconsulting.com.br

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)



Projetos atendidos com AWS nos últimos 3 anos

+30 países

+350 projetos



O programa AWS Sovereignty

ADVANCE



Digital Sovereignty significa coisas diferentes para pessoas diferentes.

Perspectiva Geopolítica

Os fluxos de dados tornaram-se tão estrategicamente importantes quanto os ativos físicos tradicionais, como portos, estradas ou recursos energéticos.

Dimensão Legal

Complexa e em constante evolução, com países implementando leis, criando novos marcos regulatórios e estabelecendo estruturas de direitos digitais.

Ponto de Vista Técnico

Construir capacidades domésticas em áreas críticas.

Digital Sovereignty significa coisas diferentes para pessoas diferentes.



Proteção de Dados e Privacidade

Foco: Classificação de dados pessoais, direitos e consentimento.

Localização de Dados e Controles de Fluxo

- Foco: Manter dados sensíveis/críticos dentro da jurisdição ou controlar rigorosamente as transferências.

Infraestrutura Crítica e Segurança

- Foco: Proteger saúde, energia, finanças, telecomunicações e outros setores críticos.

Regras Específicas por Setor

- Foco: Salvaguardas personalizadas para domínios sensíveis (saúde, finanças, defesa).

Nuvem Soberana e Independência de Infraestrutura

- Foco: Construir infraestrutura de nuvem confiável livre de influência estrangeira.

Soberania Econômica e Estratégica

- Foco: Limitar o domínio estrangeiro, fomentar a inovação local, proteger indústrias estratégicas.

Aumento do gasto global em nuvem soberana

27%

taxa de crescimento
anual composta
esperada

\$258.5B

total esperado até 2027

Fonte: IDC, Worldwide Sovereign Cloud Market Forecast, 2022-2027, #US49695922



© 2023, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved.

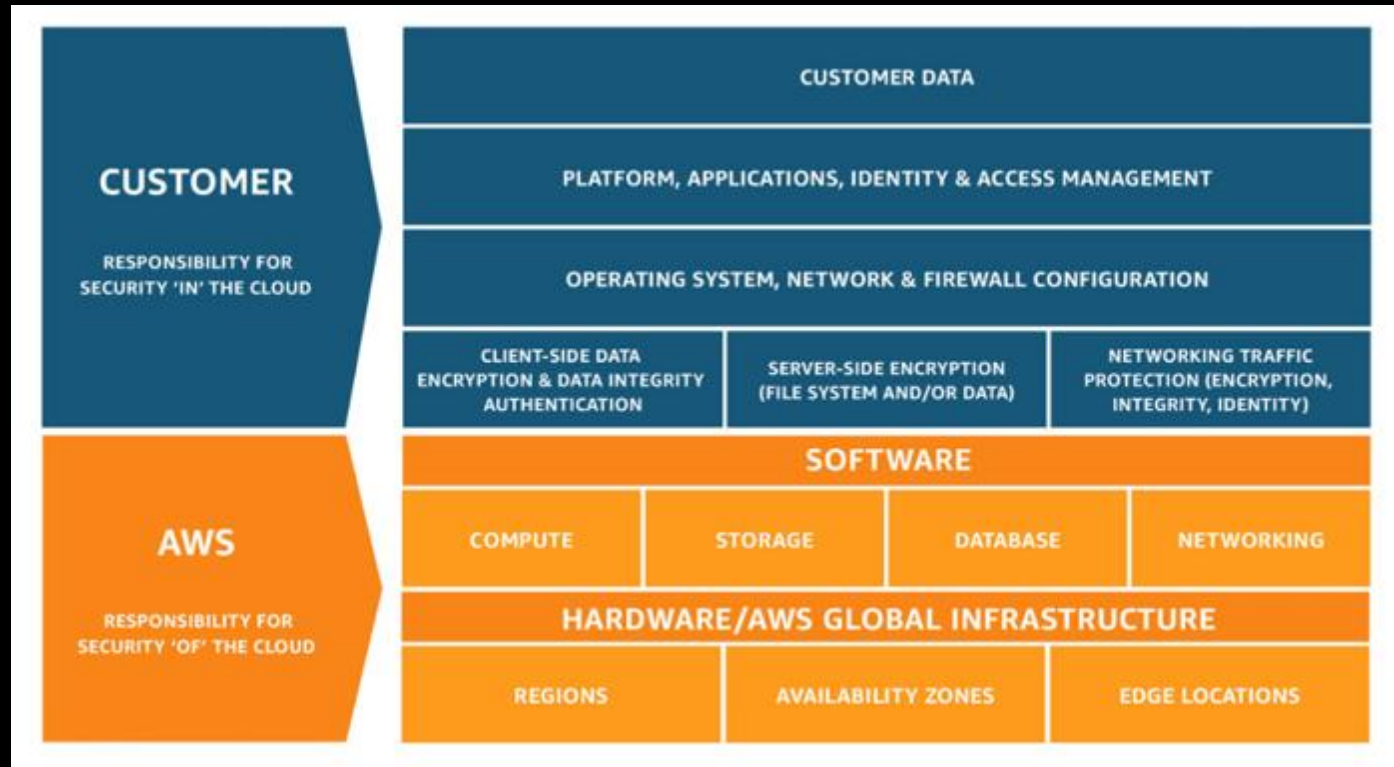
Escolhendo um Parceiro de Nuvem Soberana



Segurança e Conformidade é uma Responsabilidade Compartilhada

A AWS opera, gerencia e controla os componentes desde o sistema operacional do host e a camada de virtualização até a segurança física das instalações onde o serviço opera.

O Cliente/Parceiro escolhe os serviços AWS e as Regiões, a integração desses serviços em seu ambiente de TI, e as leis e regulamentações aplicáveis à sua organização e carga de trabalho.



The programa Sovereignty

ADVANCE



AWS Digital Sovereignty PTP - Objetivos

Ao final deste módulo, você deve ter uma metodologia de Avaliação, ferramentas e templates automatizados de arquiteturas de referência que atendam às necessidades do mercado de Soberania Digital na nuvem AWS.

- Consolidar o entendimento sobre Soberania Digital e suas implicações para o contexto do Parceiro
- Revisar os papéis e responsabilidades do Parceiro e da AWS no suporte à Soberania Digital
- Estabelecer a **importância de ter uma metodologia e ferramenta de Avaliação** focada em Soberania Digital e nas melhores práticas da AWS
- Revisar os princípios **orientadores de design** para implementações de soberania
- Revisar o **Landing Zones Accelerator** como base para novas ofertas soberanas
- Criar um plano de **90 dias** para construir a ferramenta de Avaliação de Soberania Digital e o LZA para um cenário de soberania digital

Jornada do AWS Sovereignty

Objetivo: Construir uma oferta que atenda aos padrões de soberania do país e do parceiro

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 2 horas de discussão executiva

As discussões executivas incluem:

- Introdução e Objetivos
- Compreensão do contexto de soberania
- Construção de avaliações de nuvem prontas para soberania

Formato do Workshop:

Para cada tópico na agenda do workshop, iremos:

- Apresentar os conceitos e melhores práticas
- Discutir como o parceiro aplicará os conceitos
- Registrar todas as ideias, discussões e decisões
- Definir ações e atividades para implementar

Workshop 2 2 horas de discussão executiva

As discussões executivas incluem:

- Revisão dos princípios de design para soberania
- Construção de arquiteturas de referência como código
- Plano de Ação e Encerramento

Formato do Workshop:

Para cada tópico na agenda do workshop, iremos:

- Apresentar os conceitos e melhores práticas
- Discutir como o parceiro aplicará os conceitos
- Registrar todas as ideias, discussões e decisões
- Definir ações e atividades para implementar

Jornada do AWS Sovereignty

Objetivo: Construir uma oferta que atenda aos padrões de soberania do país e do parceiro

Reunião de acompanhamento 1 1 hora de duração

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)

Reunião de acompanhamento 2 1 hora de duração

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)

Reunião de graduação 1 hora de reunião

Coletar resultados e evidências do programa, incluindo:

- Oferta definida
- Registro da Solução no APN
- Plano do Marketplace
- Plano de GTM
- Aderência ao PoC do Setor Público AWS
- Principais conquistas do programa
- Planos futuros de monetização (se houver)
- Plano futuro de marketing (se houver)
- Depoimento sobre a experiência

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



Project portal

O parceiro AWS recebe um portal com:

- **Documentos do projeto** (plano, relatórios, controle de projeto, etc.)
- **Material adicional** do programa
 - Links para treinamentos, white papers e literatura
 - Casos de sucesso da AWS
 - Pesquisa de mercado
- **eBooks** com informações detalhadas

AWS

Partners

Transformation

Consulting

SOP

Quizzes

Certificates

AWSPartner

Transformation

Consulting

SOP

Quizzes

Certificates

AWS Partner Transformation Program

iPSense

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 Mochilão	Apr 20, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Apr 20, 2020
20200201_Planos_FTP_Plan_acompanhamento	Anjo Mochilão	Apr 6, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Apr 6, 2020
20200201_Planos_FTP_10digo_Plan	n/a	Mar 24, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Mar 23, 2020
20200201_Planos FTP Plan acompanhamento	Anjo Mochilão	Mar 23, 2020

Materiais adicionais ao FTP

- [Acompanhamento de metas através da metodologia](#)
- [Processo de qualificação vendas no CRM](#)
- [Planilha de metas e indicadores de metas AWS](#)
- [Acompanhamento de metas de uma para o outro \(Banco AWS\)](#)
- [Acompanhamento de metas em Cloud Center of Excellence](#)
- [Relatório de metas e indicadores AWS e serviços gerenciados](#)

Vouchers de desconto

Cursos participando de AWS FTP você tem:

- 10% de desconto em qualquer treinamento da ACQWAVE;
- 10% de desconto em qualquer consultoria da ACQWAVE;

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

Entrevistas com grandes personalidades em TI

O ENTWITUP, composto de comunidade de 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 participantes e expostas no TI. Cada entrevista dura dois à quatro de hora, que foram com que você possa grande sucesso em sua carreira.

[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 ENTWITUP, composto de comunidade de 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 participantes e expostas no TI. Cada entrevista dura dois à quatro de hora, que foram com que você possa grande sucesso em sua carreira.

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 as estratégias de marketing de produtos, 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 e suas 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

- CRISP selling
- Técnicas de prospecção de oportunidades
- Vendas de UNILOR
- Ações estratégicas para vender
- Conversando com o Top Sales sobre Vendas

eBooks para planejamento e gestão

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

Video-treinamento

Vídeo-aula sobre vendas consultivas



AWS

Partners

Transformation

Consulting

SOP

Quizzes

Certificates

AWSPartner

Transformation

Consulting

SOP

Quizzes

Certificates

AWS Partner Transformation Program

iPSense

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 Mochilão	Apr 20, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Apr 20, 2020
20200201_Planos_FTP_Plan_acompanhamento	Anjo Mochilão	Apr 6, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Apr 6, 2020
20200201_Planos_FTP_10digo_Plan	n/a	Mar 24, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Mar 23, 2020
20200201_Planos FTP Plan acompanhamento	Anjo Mochilão	Mar 23, 2020

Materiais adicionais ao FTP

- [Acompanhamento de metas através da metodologia](#)
- [Processo de qualificação vendas no CRM](#)
- [Planilha de metas e indicadores de metas AWS](#)
- [Acompanhamento de metas de uma para o outro \(Banco AWS\)](#)
- [Acompanhamento de metas em Cloud Center of Excellence](#)
- [Relatório de metas e indicadores AWS e serviços gerenciados](#)

Vouchers de desconto

Cursos participando de AWS FTP você tem:

- 10% de desconto em qualquer treinamento da ACQWAVE;
- 10% de desconto em qualquer consultoria da ACQWAVE;

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

Entrevistas com grandes personalidades em TI

O ENTWITUP, composto de comunidade de 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 participantes e expostas no TI. Cada entrevista dura dois à quatro de hora, que foram com que você possa grande sucesso em sua carreira.

[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 ENTWITUP, composto de comunidade de 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 participantes e expostas no TI. Cada entrevista dura dois à quatro de hora, que foram com que você possa grande sucesso em sua carreira.

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 as estratégias de marketing de produtos, 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 e suas 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

- CRISP selling
- Técnicas de prospecção de oportunidades
- Vendas de UNILOR
- Ações estratégicas para vender
- Conversando com o Top Sales sobre Vendas

eBooks para planejamento e gestão

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

Video-treinamento

Vídeo-aula sobre vendas consultivas



AWS

Partners

Transformation

Consulting

SOP

Quizzes

Certificates

AWSPartner

Transformation

Consulting

SOP

Quizzes

Certificates

AWS Partner Transformation Program

iPSense

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 Mochilão	Apr 20, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Apr 20, 2020
20200201_Planos_FTP_Plan_acompanhamento	Anjo Mochilão	Apr 6, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Apr 6, 2020
20200201_Planos_FTP_10digo_Plan	n/a	Mar 24, 2020
20200201_Planos_Jonno_iP_Sense	Anjo Mochilão	Mar 23, 2020
2		

Certificado emitido ao final do projeto



Certificate number **23862**



Corporate Accreditation

AWS Digital Sovereignty - Design an offer
Sept 30th, 2025

This certificate is granted to

Coalfire: Cybersecurity and Compliance Services

Coalfire Systems, Inc. has demonstrated advanced knowledge and practical capability in applying Digital Sovereignty frameworks for regulated cloud environments. By presenting a validated FedRAMP Moderate assessment service description and a customer success case, the organization has proven its competence in sovereignty-aligned assessment and governance (AWS Digital Sovereignty - design an offer)

ADVANCE Consulting is a leading business training and consulting provider serving customers like AWS, DELL, Google, IBM, Lumen, Panasonic, Salesforce, SAP, Sebrae, Senior Sistemas, SkyOne, Thomson Reuters, Totvs and Zendesk

www.advanceconsulting.com.br

Dagoberto Hajjar
CEO - ADVANCE Consulting

Link to post your certificate on LinkedIn / Link para publicar o certificado no LinkedIn:
<http://certificados.advanceconsulting.com.br/certificate.asp?key=23862>

Ferramentas Utilizadas nos Workshops

ADVANCE



Material de Apoio

In this ebook:

Chapter 1: Introduction and context	5
What is Digital Sovereign	5
The Digital Sovereignty Market Landscape	7
AWS Approach to Digital Sovereignty	8
Digital Sovereignty: Deconstructing the "3 Cs" Framework	9
Sovereign by design principles	11
AWS European Sovereign Cloud	12
The Value of AWS Partnership and Partner Journey	12
Chapter 2: Understanding sovereignty requirements	13
Crafting your sovereign blueprint	13
Chapter 3: Building sovereign-ready cloud foundations	14
Laying the groundwork for control	14
Chapter 4: Aligning Strategy to Execution	15
What is a CCoE	15
Empowering the CCoE: Driving Sovereign Transformation	16
The Sovereign CCoE Value Proposition	17
What a mature Sovereign CCoE charter looks like	17
Chapter 5: Building Organizational Structures for Sovereignty	18
Orchestrating Control, Roles and Responsibilities for the Sovereign CCoE	18
CCoE RACI Matrix Implementation (Example Snippet)	19
Chapter 6: Institutionalizing Sovereignty into Deliver & Products	20
From Principle to Practice: Institutionalizing Sovereign Solutions	20
A. Apply Standardized Enforceable Controls	20
B. Establish Adequate Security Posture Aligned with Data Sensitivity Levels	21
C. Design for Continuous Compliance	22
D. Design for Interoperability and Portability	23
E. Design for Survivability	23
Architecting Trust: AWS's Sovereign-by-Design Pillars	24
Adjusting Offerings for Sovereignty	26
Partners Offering Sovereign Solutions and Services	26
What Digital Sovereignty Assessment Looks Like	27
Chapter 7: Governing, Auditing, and Reporting Sovereignty	29
Ensuring Trust: The Governance, Auditing, and Reporting Imperative	29
Digital Sovereignty Validation Check List	29
Chapter 8: Cross-functional Enablement Knowledge Sharing	30
Cultivating a Sovereign Culture: Knowledge, Training, and Continuous Improvement	30
Practice Activation Plan & Wrap-up	32
Your roadmap to sovereign cloud leadership	32
Wrap-up: The Strategic Imperative of Sovereignty	33
Action plan for each chapter	34
Common customer digital sovereignty questions	37
Additional material and link	38
Additional material	38
Recommended AWS Skill Builder trainings	39
AWS Sovereignty Success Stories	39

Este e-book não apenas explora requisitos técnicos e abordagens de solução, mas também se aprofunda na construção das estruturas organizacionais necessárias, institucionalizando a soberania em entregas e produtos, e melhores práticas para governança, auditoria e relatórios.

A **ADVANCE Consulting** está comprometida em capacitar seus clientes e parceiros para não apenas atender, mas superar as expectativas regulatórias, construindo confiança e garantindo a resiliência e autonomia de seus ativos digitais em um ambiente global dinâmico. Convidamos você a explorar as páginas seguintes para traçar seu roteiro rumo à liderança em nuvem soberana.

AWS Sovereignty TTM
[Partner Name]
Report Date: 25/Oct

						Plan	Week2	Week3	Week4	Week5	Week6	Week7	Week8
						23-oct Saturday	1-nov Saturday	8-nov Saturday	15-nov Saturday	22-nov Saturday	29-nov Saturday	6-dec Saturday	13-dec Saturday
						43	44	45	46	47	48	49	50
Context and Strategic Imperative	1	Code	Activity	Sponsor	Start date	Deadline							
	1.01		Map regulatory landscape in target markets (eg, LPGD, GDPR, HIPAA, DORA)		25-oct	12-nov							
	2	1.03	Identify customer verticals where sovereignty is most critical in our addressable market		25-oct	12-nov							
	3	1.05	Define a sovereignty value proposition for our AWS practice.		25-oct	12-nov							
		1.07	Nominate a temporary "sovereign focal point" or champion with the team to be the SME										
	1.09												
Understanding Sovereignty Requirements		2.01	Create a baseline assessment of customer data flows and workloads to run on, enter customer										
		2.03	Run internal workshops to align leadership and teams on the meaning of sovereignty										
		2.05	Create a simple checklist of sovereignty "must-haves" for each regulated sector we serve										
		2.07											
		2.27											
Building Sovereign-Ready Foundations		3.01	Standardize use of AWS regions for data residency and limit cross-boarder services in all projects.										
		3.03	Adopt AWS baseline services for sovereignty in our design principles (KMS, Cloud HSM, IAM, Control Tower)										
		3.05	Define a shared responsibility model (we vs AWS vs customer) for sovereignty and apply to contracts and delivery frameworks.										
		3.07	Create a sovereign assessment checklist offering for one of your regulated markets										
		3.09											
	3.11												
Applying Sovereignty in Vertical Scenarios		4.01	Pick one vertical (e.g. healthcare) and map sovereignty pain points to AWS services										
		4.03	Draft 1-2 reference architectures or simple blueprints that integrate sovereignty controls										
		4.05	Adjust the LZA for Healthcare to our market regulatory compliances.										
		4.07											
		4.09											
Educating Customers & Mitigating Trade-offs		5.01	Create a 1-page explainer differentiating data residency vs digital sovereignty to use in sales										
		5.03	Prepare FAQs on common trade-offs and the AWS mitigations										
		5.05	Train presales to explain the 3Cs in customer terms.										
		5.07											
		5.09											
Services Partner Requirements for Sovereignty		6.01	Review our current delivery catalog and mark where sovereignty adjustments are needed (migration, Partner to local providers (MSPs, legal advisors) to fill sovereignty gaps we cannot yet deliver internally										
		6.03											
		6.05	Build a plan to obtain the Digital Sovereignty Competency										
		6.07											

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

**Consultores
ADVANCE**

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**.



Investimentos do parceiro e da AWS

ADVANCE



Investments

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**