

Parceiros têm uma palavra a dizer

Os principais parceiros da Salesforce marcam presença no primeiro grande evento da empresa em Portugal e fazem um balanço positivo da marca

Claudia Sargento | claudiasargento@revistas.cofina.pt

A Salesforce não tem representação directa em Portugal nem interlocutores específicos para o nosso país, sendo que todo o negócio da multinacional no nosso país é feito via parceiros. A empresa conta já com diversos nomes na sua rede, com o intuito de criar uma boa base de penetração e de responder eficazmente às diferentes necessidades dos clientes portugueses.

Por ocasião do primeiro grande evento da marca em Portugal – o **Cloud Experience Lisboa** –, os parceiros não quiseram faltar, demonstrando a sua oferta e deixando, no final, um balanço com sinal mais.

António Matias Gil, CEO da **Dom Digital**, diz que a participação foi «muito positiva». Esta acabou por ser uma oportunidade de contactar com «dezenas de empresas inovadoras que sabem a importância da *cloud*, tanto SaaS como PaaS, para os seus negócios». Mas para a Dom Digital o evento foi também importante para apresentar a **MAIOR – Metodologia Agile Inteiramente Orientada a Resultados**, «que permite implementar projectos Salesforce em apenas um mês e com remuneração afecta a resultados».

Embora não sendo parceiro directo da Salesforce, **Carlos Guerreiro**, *chief operations officer* (COO) da **DataLab** (que representa a **Uniserv**, empresa que possui *software* para o Salesforce CRM), marcou presença no Cloud Experience Lisboa e assegura que «o balanço é o melhor possível». Este «foi um evento extraordinário, que contou com o número de assistentes acima do normal, e permitiu que muito mais pessoas ficassem a conhecer não só as novidades do Salesforce, bem como algum do ecossistema que gravita à volta» desta. Já **Manuel Conde**, *lead technical architect* da **Right IT**, explica que, «além do impacto e da projecção da marca no mercado que este tipo de eventos representa para qualquer empresa», a verdade é que há muito que tentavam «que a Salesforce.com organizasse oficialmente um evento no nosso país».

Marcos Guerra, *sales director* da **Step Ahead Consulting**, considera que a sua empresa conseguiu cumprir «na íntegra os objectivos», dando «a conhecer as mais-valias da empresa na área da gestão e optimização de processos, implementação de soluções desenvolvidas à medida» e também demonstrando «aos participantes alguns dos projectos de sucesso» que tem vindo a implementar usando as soluções Salesforce.com integradas nos modelos de negócio mais distintos. Entre estes, contam-se a **ABB Portugal**, o **Grupo Vadeca**, o **Grupo EGEO/IPODEC**, a **MEO Are-**



na e o Banco Credibom.

Marcos Guerra recorda que a Step Ahead Consulting apresenta «não apenas o maior número de projectos efectuados» com Salesforce, como também «o índice de satisfação de clientes mais elevado em Portugal (9,5 em 10)». Assim sendo, a presença neste tipo de eventos permite «sentir um bocado o pulsar do mercado, da concorrência e ao mesmo tempo estreitar laços com os parceiros».

Para Marcos Guerra, outra mais-valia é o facto de contribuir também «de forma bastante relevante para o *networking* empresarial e para a marcação de uma posição de reconhecimento da Salesforce.com em Portugal e da importância que o nosso mercado começa a representar mundialmente».

António Matias Gil considera, por seu lado, que o evento é benéfico para todos: «Ajuda a Salesforce a reforçar a sua liderança mundial de *cloud* empresarial – 5 mil milhões de dólares de previsão de receitas para 2014 –, aumenta o negócio dos *partners*, entre os quais a Dom Digital e, sobretudo, é benéfico para as empresas portuguesas, pois têm acesso imediato à melhor tecnologia.»

Já Carlos Guerreiro recorda que a DataLab

«ainda não é uma empresa reconhecida, apesar da sua liderança na sua área de actuação», pelo que esta foi «uma oportunidade única para mostrar a mais-valia da solução de qualidade de dados para as ferramentas de CRM, neste caso o Salesforce». A verdade é que o tema da qualidade dos dados «está sempre presente quando se fala de gerir clientes, na medida em que, para se obter a tão aclamada visão 360º do cliente, há que garantir a qualidade da informação e como tal dos dados, garantindo que não existe informação duplicada nem errada», diz este responsável. Ora, era essa «a mensagem que queríamos transmitir: que há soluções, de custos baixíssimos, e que muita gente ainda desconhece», acrescenta. Manuel Conde olha para a participação da sua empresa no evento sob várias perspectivas: «Mais a curto-médio prazo, o facto de termos tido a possibilidade de colocar no mesmo local o nosso parceiro e clientes é uma forma efectiva de chamar a atenção de novos clientes.» Já mais a longo prazo, o facto de estarem associados ao primeiro evento da Salesforce em Portugal ajuda «a vincar no mercado e no tempo» a «posição como *vendor* de soluções empresariais na *cloud*».

A trabalhar com a Salesforce desde há seis

anos, Marcos Guerra refere que este facto tem permitido à Step Ahead Consulting «fazer crescer no *core* a necessidade de, por um lado, estar sempre *up to date* com as mais recentes tendências» e, por outro, permite «usar uma solução altamente evoluída, segura e sediada na *cloud*, para ajudar os clientes a mudar os seus processos com vista a aumentar a produtividade, a eficácia, o controlo, etc.». Além disso, «a dinâmica de uma empresa como a Salesforce.com dá a garantia de que estando com eles estaremos sempre na linha da frente da tecnologia desenvolvida de raiz a pensar na mobilidade, produtividade e na usabilidade», diz o mesmo responsável.

A Dom Digital é parceira Salesforce desde 2003, sendo que «no mercado nacional a Salesforce conta com um parceiro técnico e comercial em Portugal com elevado *know-how* para desenho, venda e implementação de soluções, através da metodologia MAIOR». Já no mercado global a Dom Digital «beneficia do **AppExchange** da Salesforce para desenvolver e comercializar as suas soluções SaaS», como o **DomHotel**, a **Speedy Data**, as **Ardina** e as **SolGlobal**. A trabalhar em projectos com a Salesforce desde 2010, a Right IT oficializou a sua relação de parceria em 2012, tornando-se então *consulting partner*. Manuel Conde considera a parceria «estratégica». Actualmente «90% do nosso negócio está nos serviços que prestamos directamente em implementações Salesforce.com ou na integração do Salesforce», disse ao *Semana Informática*. ▀

PARCEIROS PRESENTES NO CLOUD EXPERIENCE LISBOA:

- RightIT
- Capgemini
- DataLab
- Dom Digital
- Informática El Corte Inglés
- Informática
- Neeconsulting
- Orbcom
- Step Ahead

ALGUNS DOS CLIENTES PORTUGUESES DA SALESFORCE

- Nos
- Sapo
- Tranquilidade
- Legrand