



---

# Stefanini Scala: parceria com o Stars ajudou a pavimentar o caminho rumo ao exterior

---

“Nosso desafio era construir a nova identidade da empresa como provedor de soluções e não mais como um vendedor de TI, uma identidade própria, mas que carregasse a força do grupo Stefanini”

- José Carlos Jerônimo Pires,  
presidente da Stefanini Scala

## Overview

A **Stefanini Scala** surgiu em 2016 da fusão entre a **Scala IT**, especialista em soluções de BPM e integração, com a **Stefanini VANguard**, empresa especializada em governança e segurança de TI, pertencente ao grupo **Stefanini**, que atua em 40 países.

A fusão prometia um crescimento acelerado para a **Scala**, inclusive com a possibilidade de expansão no exterior. A empresa, então com 28 anos de

mercado, é um dos principais parceiros da **IBM** no Brasil e a ideia é tornar-se também um dos maiores parceiros globais.

Mas para isso seria preciso realizar uma série de mudanças internas e enfrentar desafios de vários portes. “A fusão mostrou que as mudanças eram mais impactantes do que imaginávamos”, diz José Carlos Jerônimo Pires, presidente da **Stefanini Scala**.

## Sobre a Stefanini Scala

A **Stefanini Scala** é fruto da fusão entre a **Stefanini Vanguard**, especializada em governança de TI, segurança e Service Management, com a **Scala IT**, especializada em soluções de BPM, Analytics e integração e um dos **principais parceiros da IBM no Brasil**.

A fusão permitiu um crescimento acelerado a **Scala**, inclusive com a meta de levar sua expertise para o exterior: em 2017, a empresa começou a atuar no México e na Colômbia e espera expandir para mais 3 países em 2018, traçando também a estratégia para ingressar na Europa. A expectativa da empresa é tornar-se um dos maiores parceiros da **IBM** no mundo.

## Sobre a IBM Cloud Stars

**Stars** é uma iniciativa de suporte que utiliza metodologias comprovadas e melhores práticas para ajudar os **IBM Cloud Business Partners** a incrementarem drasticamente seus negócios.

O time **Stars** inclui especialistas em canais e programas **IBM**, tecnologias cloud, planejamento estratégico, marketing e treinamento técnico e comercial, todos focados em prosperar seus negócios. Nossos Star Partners vendem 10x mais que a média dos parceiros, crescem 3x mais rápido, entregam mais soluções cloud e são líderes no mercado de cloud.

Junte-se a nós hoje, assim seus negócios também podem colher tais benefícios.

## Desafios

A fusão e o momento em que ela aconteceu resultou numa lista de coisas a fazer:

- 1 A equipe deveria adaptar-se à realidade de um grande grupo multinacional e precisava provar seu valor, de forma a mostrar ao mercado que a **Scala** não seria absorvida pela **Stefanini**, perdendo sua identidade. Também precisava reciclar-se para acompanhar a nova realidade do mercado, na qual o cliente não é mais um executivo de TI e sim um executivo de negócios.
- 2 O mercado está passando por um momento de transformação digital e era preciso acompanhar essa evolução, apresentando soluções que respondessem de forma rápida às demandas dos clientes. Era preciso migrar da condição de empresa vendedora de TI para empresa desenvolvedora de soluções.
- 3 A estrutura de marketing da **Scala** era diferenciada, mas precisava trabalhar no novo portfólio de soluções e na construção da nova identidade da empresa, um volume de trabalho grande e para o qual o programa **Stars** foi fundamental.
- 4 Para completar, estava o **Watson** a exigir desenvolvimento e treinamento da equipe de vendas: “Temos clientes perguntando sobre o **Watson**, a demanda já existe na ponta e estamos investindo para nos adequar a mais essa novidade”, diz Pires.

## A importância do Stars para a Stefanini Scala

O processo de fusão que resultou na **Stefanini Scala** demandava a construção da nova identidade e definição de um novo portfólio de soluções, processo no qual o programa **Stars** teve papel fundamental. “Foi um ano atípico pela quantidade de mudanças, tanto de aspecto interno quanto externo”, diz Roberto Luiz Ameriot Junior, diretor comercial da Stefanini Scala. “Do cenário econômico à nova realidade do cliente, que mudou seu modelo de compra e passou a buscar por soluções de TI, tivemos que enfrentar muitos desafios”.

O programa **Stars** ajudou durante todo o processo, viabilizando discussões com consultores independentes, com especialistas da **IBM** e com uma equipe de comunicações e marketing que traçou a estratégia para a criação de um novo site, um vídeo institucional e campanhas de marketing digital, entre outras ações. “Não foi fácil, até porque o trabalho não parou, tivemos que fazer ajustes com o avião em pleno voo”, diz Ameriot.

## Resultados

Os resultados de um ano de trabalho já podem ser sentidos: “O programa **Stars** nos ajudou na transição”, diz o presidente José Carlos Pires. “Conquistamos nosso espaço dentro do grupo, somos consultados e chamados a desenvolver projetos que envolvam nossa expertise. Para o mercado e também para a **IBM** ficou claro que não perdemos nossa identidade, apenas a adaptamos”. A **Stefanini Scala** já entrou no México, na Colômbia e tem programado mais três países da América Latina. Planos para a Europa estão em andamento. Sim, todo o trabalho valeu a pena.



# Turbine seus negócios com os profissionais dedicados do Stars

DESCUBRA COMO SE TORNAR UM STAR PARTNER.  
FALE COM MELISSA HADLEY

**SAIBA MAIS SOBRE O STARS**



**Veja o folheto informativo do Stars**

