

P. 14
Entrevista



Rui Santos
Pres. C. M. Vila Real

P. 3
Contas



**1º Semestre
com balanço
positivo**

P. 6
Solução



**E-commerce
seguro e
fiável?**

#3 NOV 2020 EDIÇÃO DIGITAL

ARQUINEWS

ENTREVISTA COM PAULO MOTA

➤ P. 10

“O tecido
empresarial
do Norte é
fortíssimo

ARQUICONSLT

Your success. Our solutions.



Hugo Tudela Azevedo
Diretor da Arquiconsult



FICHA TÉCNICA

Propriedade

Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

Redação, revisão e edição

Porto de Ideias – Comunicação e Relações
Públicas, Lda.

Design e paginação

Porto de Ideias – Comunicação e Relações
Públicas, Lda.

Contactos

comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

EDITORIAL

Construímos o nosso sucesso todos os dias

O ano 2020 trouxe consigo enormes desafios para a Arquiconsult. Ao longo da nossa existência, trabalhamos e construímos um património empresarial que é hoje reconhecido, de que muito nos orgulhamos e que não podíamos, de forma alguma, deixar que fosse abalado.

Assim, apesar dos tempos que se avizinhavam incertos, seguimos o nosso plano de crescimento e focamos-nos nos nossos parceiros e clientes, cientes de que era altura de cimentar relações, criar novas pontes, e ainda manter colaboradores motivados e até conseguir recrutar novos elementos.

Conseguimos manter um crescimento sustentado e fechámos o 1º semestre de 2020 registando uma faturação de seis milhões de euros a que corresponde um crescimento de 9% relativamente ao período homólogo do ano anterior. Os nossos casos de sucesso são vários, como por exemplo, a Klaveness, a Cork Supply US, a Dunlop Protective Footwear, Great Cente e a Transrendufense que retratamos nesta edição da revista.

Em Portugal, continuamos a crescer nos escritórios do

Porto, de Lisboa e de Vila Real. A estratégia de crescimento para o Norte do país e que pretende também estender-se ao Norte de Espanha, está desenvolvida em mais pormenor na entrevista ao nosso diretor comercial, Paulo Mota, e que poderão ler nesta edição. Em Espanha, e depois da expansão do escritório de Barcelona, equacionamos a abertura de um escritório em Madrid.

Temos, por tudo isto, um enorme desafio pela frente a que, estou certo, não deixaremos de corresponder.

Hoje, a Arquiconsult está entre as cinco melhores empresas do seu setor na Península Ibérica. É este caminho de sucesso, em compromisso constante com os nossos clientes, que nos motiva e que nos faz querer, sempre, ir mais longe. Com determinação e profissionalismo, o nosso sucesso será não só um objetivo, mas também uma consequência. ■

“
Hoje, a Arquiconsult está entre as cinco melhores empresas do seu setor na Península Ibérica. (...) Com determinação e profissionalismo, o nosso sucesso será não só um objetivo, mas também uma consequência.

1º SEMESTRE

Arquiconsult fecha o primeiro semestre de 2020 com balanço positivo

A Arquiconsult fechou o primeiro semestre de 2020 registando uma faturação de 6,6 milhões de euros, a que corresponde um crescimento de 9% relativamente ao período homólogo do ano anterior. Até ao final do ano, a empresa espera manter o volume de negócios nos 13 milhões de euros, ou crescer ligeiramente, à semelhança de 2019, o que refletirá um balanço bastante positivo, dada a atual situação conjuntural e económica.

O mercado internacional é aquele onde a Arquiconsult pretende atingir um maior crescimento. O objetivo é chegar aos 60% de faturação em projetos internacionais, uma vez que, no primeiro semestre, já alcançou os 51%, sendo uma percentagem superior à do ano passado. Para estes resultados, contribuíram, entre outros, os contratos firmados com multinacionais inglesas, americanas, holandesas e espanholas, às quais se juntaram quatro novos projetos em empresas nacionais.

Num futuro próximo, a Arquiconsult pretende reforçar as suas operações em Espanha e Angola, dada a avaliação de resultados e o potencial de crescimento destes mercados. "Estamos a criar a dimensão necessária em Espanha e Angola e quando verificarmos que estas geografias estão totalmente cimentadas poderemos avançar para a expansão do negócio. Nessa altura equacionaremos a abertura de escritórios noutras geografias, aproveitando as sinergias criadas", refere Rui Santos, CEO da empresa. A aposta no mercado de Espanha passará também pela aquisição de uma empresa que tenha forte presença na capital, Madrid.

A criação de um hub tecnológico em 2019 na UTAD, em Vila Real, veio também contribuir para este crescimento, sendo uma resposta eficaz ao nível da formação de recur-



Faturação de 6,6 milhões de euros neste período, 51% dos quais no mercado internacional

...sos humanos qualificados, essenciais no desempenho da atividade da empresa.

A Arquiconsult tem atualmente um total de 224 elementos, 21 dos quais recrutados neste 1º semestre, ainda durante o período de confinamento, e pretende continuar a crescer a este ritmo. Num mercado altamente concorrencial, a aposta na formação, as remunerações ajustadas às competências demonstradas, e o conjunto de regalias oferecidas pela empresa são uma mais-valia na contratação e na retenção de talento. "É este investimento nos colaboradores que nos tem distinguido da concorrência ao longo dos últimos 15 anos. De facto, uma empresa de serviços vende conhecimento e esse é acumulado nos seus colaboradores. São eles a alma do negócio, portanto, quanto mais os conseguirmos reter, mais conhecimento vamos vender", concluiu Rui Santos. ■



Ouçá aqui a entrevista de José Mourarias, administrador da Arquiconsult, à TSF

A ferramenta ideal para um negócio multicanal



Saiba mais

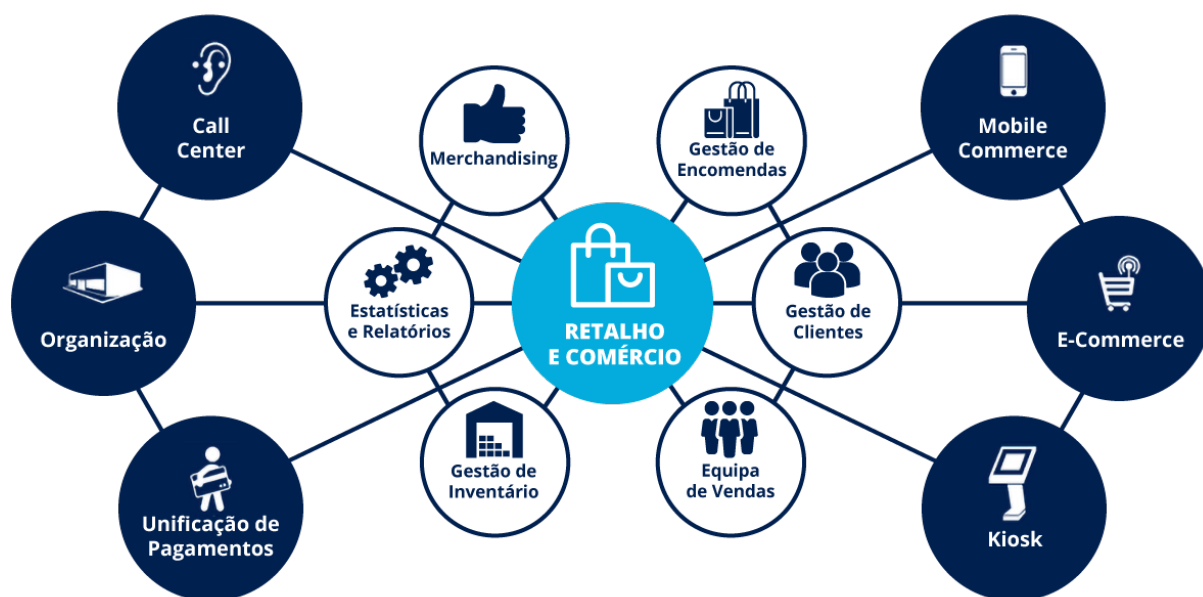
A digitalização dos negócios, que já se vinha a verificar e a construir de há uns anos a esta parte, foi empurrada pela pandemia e fez do ano 2020 aquele onde as empresas se viram obrigadas a dar o passo que estava a ser constantemente adiado.

O confinamento que centenas de países foram obrigados a implementar desde o início do ano, fez com que o consumidor procurasse mais do que nunca o comércio online e visse nessa solução, a chave para a sua segurança e a forma de conseguir suprir necessidades básicas como a compra de bens de primeira necessidade.

Este crescimento abrupto fez com que as empresas percebam, da pior forma, que só que tem o seu negócio

digitalizado e pronto para chegar diretamente ao consumidor, consegue sobreviver. Assim, seja qual for o mercado onde a sua empresa atua, é imprescindível que garanta a segurança do seu negócio com boas ferramentas de gestão. Só assim conseguirá criar uma boa relação com os seus clientes, que transmita confiança e fiabilidade.

O novo Dynamics 365 Commerce foi desenvolvido com base nas potencialidades comprovadas do Dynamics 365 Retail, oferecendo uma solução multicanal abrangente, que consolida as operações de back-office, front-office, call center e canais digitais.



A quem se destina?

- A retalhistas que pretendem um verdadeiro negócio omni-channel, onde lojas físicas e online, Apps para clientes e call centers fazem parte de uma só estratégia de ação.
- A empresas com operações complexas, com foco na gestão de stocks, armazenamento, distribuição e produção necessários para apoiar o negócio de Retalho.
- A grupos de empresas com operações descentralizadas geograficamente que necessitam de coordenar operações entre as suas subsidiárias.
- A empresas que procuram um ERP robusto, em cloud, móvel, responsivo, com suporte de 360° a todas as operações de BackOffice e front store e solidez na gestão financeira.
- A empresas que detêm vários aplicativos segregados e sistemas legados, que não estão integrados e/ ou com um design de integração demasiado complexo.
- A empresas que precisam de mecanismos de comércio online eficazes e sólidos para receber grandes volumes de transações e gerir dados mestre, podendo interagir com sistemas existentes através de APIs disponíveis.

Quais as principais vantagens?

▸ Interação com os clientes em vários canais

Permite oferecer aos seus clientes a possibilidade de comprarem quando, como e onde pretendem, em qualquer dispositivo, proporcionando uma interação eficiente e consistente nos canais online e offline.

▸ Fidelização dos clientes através da superação de expectativas

É possível obter uma visão abrangente de cada cliente numa plataforma de comércio única, que responde às suas necessidades em todos os níveis de interação e que promove relações duradouras através de ferramentas inteligentes que fortalecem a sua marca.

▸ Centralização de todas as funcionalidades necessárias para a gestão da atividade

Vai conseguir expandir o seu negócio com uma solução de comércio completa que se adapta às suas necessidades, tanto nos canais de e-commerce tradicionais como nos canais emergentes criados no Digital.

▸ Simplificação e otimização das operações comerciais

Permite a criação de experiências de comércio personalizadas e operações de BackOffice integradas e otimizadas com base na aprendizagem automática e em inteligência artificial.

▸ Flexibilidade e segurança garantida

Poderá cumprir os seus requisitos operacionais com opções flexíveis de implementação, juntamente com uma plataforma configurável e escalável que cumpre as normas globais de segurança.

Como tornar o e-commerce seguro e fiável?



Saiba mais

Com a proliferação do Ecommerce e das lojas online, hoje podemos adquirir qualquer produto sem sair de casa. Alguns cliques são suficientes para fazer chegar à nossa morada desde os mais recentes aparelhos digitais até comida para o nosso animal de estimação. Muitas vezes o serviço é entregue no mesmo dia ou em 24 horas, tornando-se apetecível este método de compra rápida.

Contudo, as transações online rápidas e os sistemas de compra que suportam o setor de comércio eletrónico não facilitam apenas a vida dos consumidores, são por vezes uma porta de entrada fácil aos infractores.

A pensar na segurança do consumidor, o Dynamics 365 Fraud Protection foi criado para otimizar as operações através de previsões financeiras seguras e da antevisão de eventuais oscilações do fluxo de caixa, permitindo uma tomada de decisão consciente, suportada em inteligência artificial (IA).

As ferramentas de IA conseguem examinar centenas de pontos de dados em milhões de transações e identificar padrões que possam constituir fraude. Além disso, podem encontrar casos de fraude que nenhum ser humano provavelmente detectaria.

O Dynamics 365 Fraud Protection é uma solução que lhe permite:

- 1. Evitar a perda de receita originada por fraude no pagamento que, consequentemente, se traduz em perda de confiança perante quebras de segurança nas transações comerciais;**
- 2. Reduzir ataques fraudulentos, permitindo às organizações prever tendências futuras no seu negócio;**
- 3. Minimizar perdas devido a fraudes de pagamento ou recusas indevidas.**



PROTEÇÃO DA COMPRA

Ajuda a proteger a receita on-line com taxas de aceitação maiores, atrito reduzido no checkout e ferramentas que incrementam a oportunidade de receita e melhoram a experiência do cliente.

- 1. Reduza rejeições indevidas e aumente as taxas de aceitação com a tecnologia de Inteligência Artificial (AI) adaptativa, que aprende e adapta-se continuamente a partir de padrões, e dote os gerentes de loja com ferramentas que otimizam o controlo de fraude.**
- 2. Aumente a conscientização sobre fraudes e ajude a reduzir as perdas, com uma rede de proteção contra fraudes, que tem por base conhecimentos fundamentados em AI, para fornecer ampla consciencialização sobre as atividades de fraude em todo o mundo e manter a segurança das suas informações confidenciais e a privacidade dos clientes.**
- 3. Aumente as taxas de aceitação de transações e melhore a experiência de compra, através da partilha de conhecimentos de confiança transacional com bancos emissores, para aumentar as taxas de autorização.**
- 4. Melhore o atendimento ao cliente com uma ferramenta de suporte integrada que exhibe o contexto detalhado da transação do cliente, incluindo informações de fraude fornecidas pelo serviço.**

PROTEÇÃO DA COMPRA

Proteja a reputação da sua marca, a sua rentabilidade e as contas de clientes, com uma solução que impede o acesso fraudulento às contas, a criação de contas falsas e a aquisição de contas.

1. Proteja o seu sistema com uma proteção contra bots, que o ajuda a proteger-se contra eventuais ataques aos acessos de contas com credenciais roubadas ou criação de contas e transações falsas.
2. Evite perdas devido a contas fraudulentas com a proteção de criação de conta, que minimiza abusos e ataques automatizados às contas dos clientes.
3. Reduza a fraude com a proteção de login da conta, que ajuda a proteger as contas dos clientes, melhorar o envolvimento e a conversão dos mesmos.
4. Ajude a proteger os clientes com impressões digitais do dispositivo, para aproveitar os vínculos de rede fraudulentos e detetar ataques automatizados de fraude.

PREVENÇÃO DE PERDAS

Capacite os gerentes e investigadores da loja a tomarem medidas e evitem perdas, através da identificação de possíveis fraudes em devoluções e descontos para compras omnichannel.

1. Proteja a sua rentabilidade e reduza perdas usando a tecnologia de AI adaptativa, que aprende padrões e adapta-se para ajudar a otimizar o controlo de fraude.
2. Obtenha visibilidade do risco de fraude com relatórios de AI que permitem aos gestores e analistas das lojas tomarem medidas, com base em informações sobre anomalias com descontos e devoluções de mercadorias.
3. Aumente a eficiência operacional através da redução do esforço manual necessário para determinar as entidades e funções de negócios que podem estar em risco.
4. Reaja rapidamente aos padrões dinâmicos de fraude e compra, com o uso de um sistema avançado de prevenção de perdas, que fornece análises e informações acionáveis, para ajudar a reduzir retornos e descontos fraudulentos.



INTERNACIONALIZAÇÃO

A Arquiconsult no mundo



 **Estamos presentes**

 **Escritório**



ENTREVISTA

Paulo Mota

Conversámos com Paulo Mota, Regional Sales Manager da Arquiconsult, que nos falou do crescimento da empresa na região norte e levantou o véu ao futuro do setor



**Veja aqui
a mensagem
de Paulo Mota**

1

A Arquiconsult nasceu há 15 anos e, desde então, tem crescido a um ritmo que tem superado as expectativas. Sendo o Paulo Mota o responsável comercial no Norte do país, como vê o crescimento do negócio nesta região e a que se deve esta curva ascendente?

É verdade, a Arquiconsult nasceu há 15 anos e, desde então, a evolução tem sido muito positiva, tanto a nível nacional como internacional. Respondendo diretamente à pergunta e focando o negócio na zona norte, esta tem sido, de facto, uma das grandes apostas nos últimos anos por parte da Arquiconsult. O tecido empresarial é fortíssimo, é aqui que está sediada uma grande parte das empresas industriais, e isso constitui uma oportunidade natural para o nosso crescimento. Temos, por isso, muito trabalho pela frente, mas com uma equipa altamente qualificada, com a capacidade de contratação que temos, com o Hub tecnológico que criámos na UTAD, e onde estamos permanentemente a formar novos quadros superiores, acredito que estamos preparados para responder e até superar este enorme desafio.

Os principais fatores de suporte à curva ascendente da Arquiconsult na região Norte do país são o profundo conhecimento dos setores de atividade dos clientes e a excecional qualidade dos serviços prestados pelos consultores da Arquiconsult, contribuindo desta forma para que o cliente tenha uma visibilidade efetiva para o retorno do seu investimento em parceria com a Arquiconsult e, principalmente, consiga obter um crescimento sustentável e com elevados índices de rentabilidade, suportados nas nossas soluções. Os clientes são os principais embaixadores do nosso trabalho.

2

O talento, o know-how e a formação qualificada dos recursos humanos portugueses têm atraído diversas multinacionais que estão hoje instaladas no nosso país. Como é que a Arquiconsult consegue identificar e reter estes talentos?

A Arquiconsult vende conhecimento através dos seus consultores. Neste contexto, A Arquiconsult tem uma política de recrutamento muito ativa, seja de forma direta através dos nossos canais de comunicação, seja pelo contacto nas universidades e outros eventos onde marcamos presença e onde temos oportunidade de falar, conhecer e selecionar os melhores candidatos. Este ano este contacto de proximidade não foi possível desde



março, contudo mantivemos a contratação através de diferentes canais remotos.

O facto de sermos uma empresa com uma dimensão interessante e com projetos a nível global, de sermos Gold Certified Partner da Microsoft, e de incentivarmos e valorizarmos a progressão na carreira, com formação constante, faz de nós uma empresa apetecível para qualquer trabalhador, seja ele recém-licenciado ou sénior. Já recebemos nove vezes consecutivas o prémio PME Excelência e somos o maior parceiro da área de negócios de gestão em volume de negócios em Portugal da Microsoft. Estes são atributos que nos posicionam e que, juntamente com as boas condições e ambiente de trabalho que proporcionamos, contribuem para conseguirmos seduzir e depois reter os melhores talentos.

3

Um projeto recente foi o Hub Tecnológico da Arquiconsult na UTAD, que pretende precisamente atrair e reter o talento na empresa. Qual o ponto de situação do projeto?

O projeto com a UTAD foi pensado seguindo exatamente esta linha de raciocínio. Pretendíamos criar um HUB no interior de uma Universidade que nos permitisse estarmos próximos dos alunos durante a sua formação académica e, por outro lado, formá-los imediatamente após o término do curso. Esta proximidade aos alunos é um enorme fator crítico de sucesso para a contratação de talento na área da tecnologia e inovação. Acompanhar os

alunos, entregando-lhes projetos reais da Arquiconsult durante o curso, significa dar-lhes um primeiro nível de formação, o que se revela uma grande mais-valia quando entram efetivamente na Arquiconsult. A equipa deste Hub Tecnológico tem como principal objetivo oferecer soluções de desenvolvimento de soluções informáticas de gestão baseadas em tecnologias Microsoft para parceiros e clientes de todo o Mundo.

4

A Arquiconsult, para além de ter escritórios próprios em Barcelona, pretende abrir brevemente em Madrid e apostar ainda na Galiza, neste caso uma aposta liderada pela equipa do Porto. Quando prevê o arranque deste projeto? E haverá uma equipa específica para a Galiza a partir do Porto?

A aposta no mercado da Galiza é igualmente estratégica para a Arquiconsult. Numa primeira fase, essa zona será trabalhada a partir do Porto, dada a proximidade geográfica. Já estamos a aumentar as instalações do Porto e a reforçar a equipa (mais de 25 pessoas em 2020), formando recursos específicos para o desenvolvimento deste mercado de proximidade. O nosso interesse em crescer no Norte do país, aliado ao crescimento do escritório do Porto, é podermos, juntando a Galiza e o Norte de Portugal, cobrir toda a zona litoral e norte da Península Ibérica, tornando-nos o maior player do sector nesta zona de influência. Entendemos que com os escritórios de Barcelona, Madrid, Vila Real, Porto e Lisboa deveremos atingir a cobertura de proximidade necessária para toda a Península Ibérica e abordar a Galiza de uma forma efetiva e bem sucedida.



5

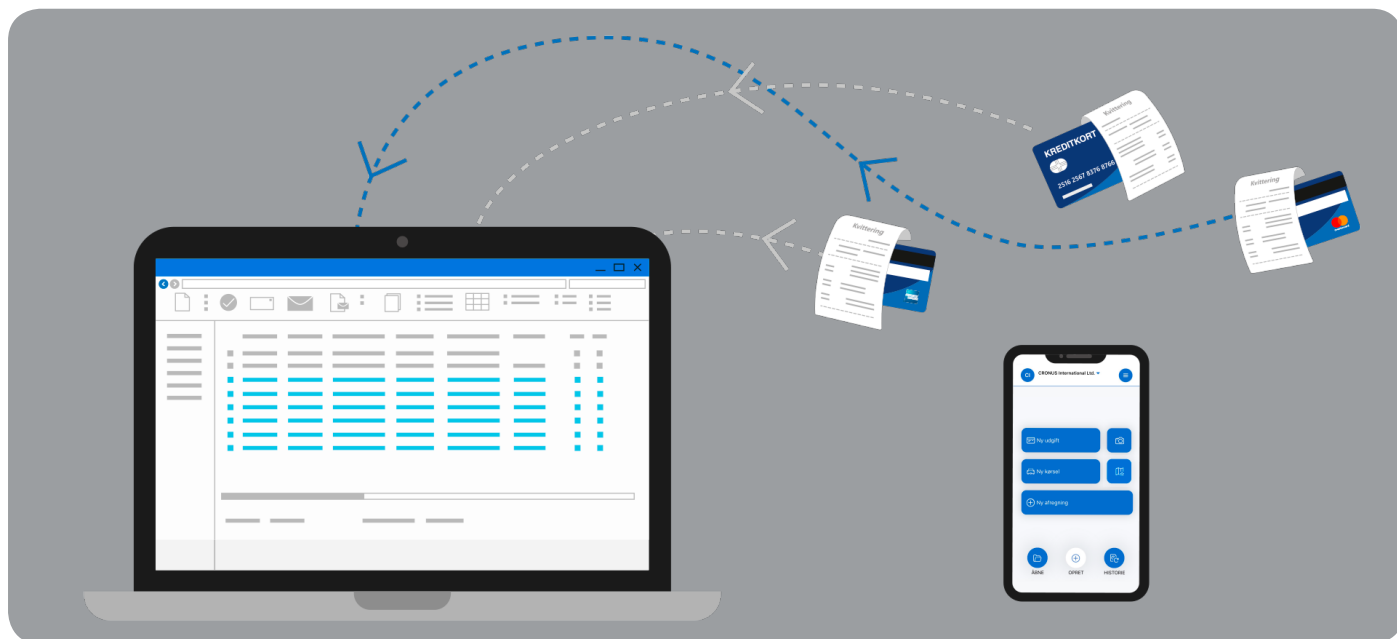
Num mundo tecnológico em constante evolução, onde estão as oportunidades de negócio? Como pode a Arquiconsult continuar a fazer a diferença e ser a aposta segura de qualquer empresa, de qualquer setor de atividade?

Através de conhecimento específico do setor de atividade do cliente e da transformação desse conhecimento em soluções informáticas de gestão práticas e fáceis de utilizar, que permitem às empresas crescer de uma forma segura e com elevados níveis de rentabilidade. No que à região norte diz respeito, aliamos este conhecimento setorial a uma presença próxima do cliente, através dos nossos escritórios de Matosinhos e de Vila Real, e de um conhecimento profundo das necessidades e desafios específicos do tecido empresarial nortenho. Construímos desta forma, ao longo dos últimos 16 anos, relações de sucesso e duradouras que nos permitem afirmar a Arquiconsult como um dos principais parceiros tecnológicos das empresas nortenhas, quer junto das empresas de cariz eminentemente nacional, quer daquelas com uma presença multinacional onde desafios mais complexos nos são apresentados e privilegiam a Arquiconsult como parceiro integrador global. ■



ARTIGO

Digitalização de negócios com Continia Solution



A sociedade é hoje marcada pela urgência de acelerar a digitalização das atividades, imposta por circunstâncias inesperadas que apanharam de surpresa as empresas e organizações em todo o mundo. De um momento para o outro, o gestor vê-se a braços com a necessidade de reestruturar processos de trabalho, com todos os desafios inerentes a esta mudança, dos quais destacamos a introdução de novas ferramentas tecnológicas.

Se antes, um gestor poderia protelar a renovação tecnológica, passando este tema para segundo plano, hoje, tal é impensável. Novas ferramentas impõem novos processos de trabalho, nova gestão de tarefas rotineiras, formação de utilizadores, necessidade de controlo de resultados e indicadores à distância e uma rápida adaptação a toda esta nova realidade.

É neste panorama que soluções de Gestão Documental ganham relevo nas organizações, mais do nunca. Para o utilizador do ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central, a solução Continia Document Capture vem permitir-lhe digitalizar faturas e outros documentos diretamente do

ERP, poupando horas de trabalho manual e diminuindo substancialmente o erro humano.

A Continia otimiza e automatiza todos os processos do fluxo de trabalho, desde a receção de um documento até à sua posterior pesquisa. Possibilita em simultâneo o registo automático de documentos, a extração de dados via OCR (Optical Character Recognition), um fluxo de aprovação avançado e um arquivo digital pesquisável e totalmente indexado. E os documentos em papel podem ser digitalizados e registados da mesma maneira.

Apontamos como principal benefício desta solução o ganho de tempo e eficiência no tratamento da informação não-estruturada, nomeadamente no registo, no processo de aprovação, no arquivo digital e na pesquisa de documentos, com um rápido retorno do investimento.

Várias empresas, de setores muito diversos, têm adotado esta solução face aos seus benefícios. A Arquiconsult assistiu também a um notório aumento de clientes, tanto no território nacional como internacional e acredita que esta tendência se manterá. ■

“
A Continia otimiza e automatiza todos os processos do fluxo de trabalho

ENTREVISTA

Rui Santos

Presidente da C. M. de Vila Real



1

A Universidade, as empresas e a autarquia são um triângulo fundamental para o desenvolvimento da economia da região. Que articulação tem sido promovida entre a autarquia e a Universidade neste capítulo?

Felizmente, nos últimos anos, as parcerias têm sido inúmeras e muito frutíferas. A criação do Regio Douro Parque será o melhor exemplo. Trata-se da maior parceria que algum dia foi criada na região, com gestão partilhada entre o Município, a UTAD e agentes do setor empresarial. Desde a sua inauguração, em 2016, tem feito um percurso de grande sucesso. Hoje estão lá instaladas 82 empresas, que deram origem a 480 postos de trabalho, dos quais cerca de 50 com formação superior. O volume de negócios, em 2019, do conjunto das empresas, rondou os 58 milhões de euros.

2

A UTAD, que tem vindo a aumentar o seu número de alunos, traz uma dinâmica especial a Vila Real. A cidade está a conseguir reter na região os alunos que saem da Universidade? Como tem conseguido tornar a região apetecível para a sua fixação?

O sucesso da UTAD na captação de alunos tem sido essencial para ajudar a contrariar o Inverno demográfico do interior. Conseguir reter esses alunos e até captar nova população, depende muito da existência de oportunidades ao nível do emprego. Temos conseguido aumentar a oferta de emprego na região, principalmente em Vila Real com um crescimento real de emprego na ordem dos 30%, nos últimos 7 anos. A fixação de empresas nos setores Agroindustrial e de Novas Tecnologias tem sido fundamental. Também na fileira da Saúde e da Logística temos conseguido potenciar essa tendência.

3

Afirmou recentemente que Vila Real tem que ser reconhecida como um dos mais importantes centros do norte do país, atrativo, dinâmico e onde uma nova zona empresarial fará todo o sentido. Como pretende atrair as empresas para a região?

Até ao início da crise pandémica, tínhamos muita procura por parte de investidores, com vontade de aqui fixar empresas. Neste momento existe alguma incerteza sobre o desempenho da economia a curto prazo, mas continuamos a ter em carteira um número muito significativo de investidores interessados. Atualmente temos em mãos dois projetos municipais complementares e estruturantes, num investimento superior a 14 milhões de euros, que irão dotar Vila Real com mais 67 ha de área industrial infraestruturada. É um projeto que lançará as bases para o futuro da economia de Vila Real.

4

E que impacto poderá ter o Hub Tecnológico da Arquiconsult criado na UTAD? Considera este tipo de projetos essenciais para a Universidade e para a região?

Faz parte da estratégia do Município de Vila Real, para o emprego, a fixação de quadros qualificados na região, associada à criação de projetos empresariais nesta área de negócio. A nossa perspetiva será a da criação de mais 500 postos de trabalho em empresas de novas tecnologias nos próximos 4 anos. O Hub Tecnológico da Arquiconsult poderá ser um parceiro importante para a prossecução deste objetivo e por isso lhe desejamos o maior sucesso. Evidentemente, também será fundamental a continuação do bom desempenho da UTAD na captação de alunos para estas áreas de ensino. ■

CLIENTES

Saiba porque os nossos clientes estão satisfeitos com as soluções de BI

Greg Hirson  **Leia na íntegra**
Vice-president of Product, **Cork Supply US**



“ O BI reúne as várias fontes de informação com as quais contamos para tomar decisões financeiras, operacionais e de vendas, com um interface fácil de entender e navegar. Escolhemos trabalhar com a Arquiconsult porque temos uma relação de 10 anos com a empresa e eles conhecem muito bem o nosso negócio. A equipa de BI da Arquiconsult tem sido um forte parceiro na implementação e roll out da nossa plataforma de BI. ■

Fábio Lima  **Leia na íntegra**
IT Support, **Great Cente**



“ As vantagens do BI são muitas, mas os dashboards e a forma como o BI mostra os dados é o grande diferencial da solução. A equipa da Arquiconsult está atenta, dá-nos um apoio muito bom e, de futuro, esperamos mais projetos, novas ideias de soluções de IT, que possam trazer benefícios para nossa empresa, pois este tipo de solução irá aumentar cada vez mais ao longo dos anos, agora que é compreensível a importância de gerir o negócio de forma fácil e remota e tomar as decisões de negócio corretas. ■

Nuno Moreira  **Leia na íntegra**
IT & Logistics Manager, **Klaveness**



“ A solução de BI disponibilizada teve impacto direto na área de vendas e gestão da produção. Optámos pelo serviço da Arquiconsult devido a ser o nosso parceiro principal na área do ERP e da satisfação que temos nos serviços até então prestados. ■

Catarina Macedo  **Leia na íntegra**
Gestora de Qualidade e Ambiente, **Transrendufense**



“ As mais-valias do BI são a rapidez, utilidade e versatilidade. E perante o acréscimo dos cenários de trabalho remoto, a importância deste tipo de solução sai reforçada porque de fato permite uma adaptação mais rápida e eficiente face à disponibilidade imediata de dados. ■

CASO DE SUCESSO

Dunlop Protective Footwear e Arquiconsult de mãos dadas na transformação digital

A Hevea, empresa multinacional do Grupo Dunlop para o fabrico de calçado de proteção, representando a marca Dunlop Protective Footwear, avançou com uma forte transformação tecnológica na empresa, com a parceria da Arquiconsult.

 **Leia na íntegra**

A solução de **Business Intelligence** desenvolvida pela Arquiconsult e o Data Warehouse que a suporta contêm informação relacionada com as áreas Comercial, Orçamentação, Logística e Financeira, sendo estes os departamentos que mais impactos diretos têm com esta solução.



TESTEMUNHOS WOMEN IN TECH

A Arquiconsult no feminino



Durante estes 5 anos, o trabalho como Consultora na Arquiconsult tem-me permitido conciliar a vida profissional e pessoal. Acredito que para as minhas colegas mães seja mais exigente, obrigando a uma melhor gestão do tempo tanto em casa como no trabalho. Na Consultoria Informática, temos de estar sempre preparados e receptivos à mudança tanto a nível tecnológico, como nas diversas áreas de negócio para os quais apresentamos soluções. É muito importante, estarmos a par das alterações e necessidades que os nossos Clientes possam requer. O projecto mais longe de casa foi em Angola (GemCorp). O mais prolongado ainda está a decorrer, Grupo Sousa na Madeira.

— Carolina Moreira

Conciliar a parte profissional com a pessoal/familiar não é nada fácil, mas será sempre difícil em qualquer área. O ideal era trabalhar menos horas por dia. Tenho a sorte de nunca ter tido necessidade de viajar, o máximo que passei fora de casa foi uma noite. Das maiores dificuldades que tive nesta área foi estar em reuniões com clientes, muitas vezes os donos das empresas, homens, que olham para nós com alguma desconfiança em que temos a tarefa acrescida de fundamentar muito bem as nossas opiniões para que as mesmas sejam levadas em conta. Um ponto engraçado de serem poucas mulheres nesta área é quando se vai a eventos dedicados à área técnica, e te deslocas ao WC, é dos poucos locais onde se vê a fila de pessoas na secção masculina.

— Dina Fernandes



É um verdadeiro desafio conciliar os 3 empregos: profissional, esposa e mãe! Não existe uma fórmula mágica e o planeamento do dia-a-dia é muitas vezes feito de acordo com o projeto ou local onde estou. Importante é definir prioridades e que o tempo passado em família seja verdadeiramente de qualidade! Neste momento, o maior desafio é ter a capacidade de acompanhar a enorme evolução e mudança técnica que o D365 BC está a sofrer. Estive 10 noites fora em Paris, estava grávida da minha 2ª filha. Estávamos lá no dia em que França ganhou o campeonato do mundo. Lembro-me de estarmos a trabalhar no hotel, estava tudo fechado, não havia nada para comer pois os restaurantes e lojas fecharam. É que os Franceses tinham uma forma particular de celebrar. O Tiago e o Paulo, meus colegas de projeto, descobriram numa qualquer cave, a pior pizza de sempre, que àquela hora soube ao melhor pitéu do mundo.

— Mariana Mendes

As nossas developers falam-nos de desafios profissionais e dos projetos que se demonstraram uma prova de fogo.



Não tenho qualquer problema em conciliar a vida profissional e pessoal. Como moro perto do trabalho, consigo chegar cedo a casa, mesmo que fique a trabalhar até mais tarde. Como não tenho filhos, tenho flexibilidade de horários, e não necessito de sair a horas do trabalho. Até ao momento consigo fazer as minhas atividades, ir a marcações, ginásio, e afins sem qualquer problema. Em termos de desafios, considero-me uma pessoa com sorte, uma vez que os meus colegas de equipa me tratam com respeito e igualdade. Fui a primeira rapariga a entrar para a equip de AX, e sempre me senti bem recebida e sem preconceitos.

— Nadine Domingos

Uma das principais razões de conseguir ter uma carreira de sucesso numa área maioritariamente masculina, é estar numa empresa em que essa distinção não se sente. Ao trabalharmos num ambiente que nos é amigável nesse sentido, também contribui para a nossa motivação e por consequência é mais um fator de sucesso. Também os nossos clientes já estão familiarizados com a possibilidade de terem consultoras a trabalhar nos seus projetos e encaram isso com naturalidade. O facto da nossa família compreender que o nosso trabalho é importante não só para a realização profissional como pessoal, também ajuda a encarar o dia-a-dia com otimismo mesmo quando nos encontramos em projetos com ausências mais prolongadas.

— Teresa Monteiro





LISBOA

Avenida Amália Rodrigues, 17 A
Urbanização da Ribeirada
2675-432 Odivelas, Portugal

(+351) 218 205 610

PORTO

Av. Comendador Ferreira de Matos, 793, 1º, sala C1
4450-125 Matosinhos, Portugal

(+351) 226 002 328

LUANDA

Rua Comandante Kwenha, 11-13
Luanda, Angola

(+244) 939 954 360

BARCELONA

Carrer de Nicaragua, 46, 5º, 3ª
08029 Barcelona, España

(+34) 900 696 816