



"Apostamos nas pessoas como pilar estratégico para a evolução da empresa"

A Inovflow opera no mercado com a missão de disponibilizar aos seus mais de 500 clientes soluções de suporte ao negócio que otimizem, automatizem e melhorem os seus processos de negócio

Presente no mercado desde 2011, a Inovflow tem vindo, ao longo dos seus seis anos de existência, a acompanhar a evolução do mercado, bem como das suas necessidades. Com mais de 500 clientes, com especial enfoque nas PME, a tecnológica portuguesa opera como o Parceiro para a transformação digital e está voltada para a "disponibilização de soluções de suporte ao negócio que otimizam, automatizam e melhoram os processos das empresas", revela Paulo Magalhães, executive manager da Inovflow.

Oferecer "acompanhamento personalizado, proativo e próximo com base nas necessidades de cada empresa", indica o responsável, é o principal objetivo da empresa, que integra o IT com o negócio, otimizando a gestão de pessoas, recursos e processos.

Com uma base instalada de parcerias, onde se incluem a PRIMAVERA BSS, Microsoft, Sophos, Dell Technologies, entre outros, a Inovflow conta com um portfólio de soluções de ERP, CRM, IT, marketing digital e segurança. A empresa aposta em propostas de valor, e pretende ser um Parceiro "que apoia as necessidades das empresas na sua transformação digital com soluções globais, flexíveis e escaláveis, garantindo, ao mesmo tempo, a integração dos sistemas para rentabilizar ao máximo os investimentos efetuados", explica o gestor.

Empresas querem IT alinhado com o negócio

A crescer a um ritmo na ordem dos 10%, face ao ano passado, a empresa portuguesa olha para 2017 como um ano de "apostas em tecnologias e serviços que colocam as TI cada vez mais próximas do negócio". Até 2017 a oferta da Inovflow esteve centrada em soluções da PRIMAVERA BSS, fornecedor que representa mais de 60% do seu volume de negócios e onde a tecnológica continua a crescer.

No entanto, e porque o mercado "começou a pedir resposta a necessidades mais alargadas e integradas com os sistemas de suporte", explica Paulo Magalhães, a empresa procedeu a uma ampliação da sua área de intervenção e começou a facultar também soluções de CRM, nomeadamente Microsoft Dynamics 365. A



Paulo Magalhães, executive manager da Inovflow

Inovflow desenvolveu ainda uma estratégia destinada a apoiar as empresas com o cumprimento do RGPD, bem como uma oferta "cada vez mais alargada" no marketing digital. A integração e alinhamento total do IT com o negócio é uma exigência do mercado, realça o gestor, e hoje a oferta da Inovflow passa por soluções de ERP, local ou na cloud; de CRM (online ou on-premises); de site e loja online integrada com ERP e plataforma de marketing digital; de infraestrutura informática local, na cloud ou híbrida; e de business analytics.

Segurança é a grande protagonista

O crescimento da Inovflow está a ser fortemente impulsionado pela área da segurança. Paralelamente, o modelo de subscrição de soluções cloud "está a ter uma dinâmica de negócios muito positiva", realça Paulo Magalhães, que dá como exemplo o software-

-as-service (SaaS), o Office 365 e também os servidores. Tudo isto, sublinha o executive manager, "muda o paradigma das fontes de receita de um Parceiro tecnológico". Embora tenha apostado nos últimos tempos em oferecer soluções diversificadas, o software de gestão, a crescer 6,5%, continua a representar uma fatia bastante significativa no volume de negócios da tecnológica. Porém, para a empresa, é no CRM que existe atualmente a maior aposta.

Expandir o portfólio em 2018

Em 2018 a tecnológica portuguesa quer continuar a crescer a dois dígitos e alcançar, deste modo, os 2,2 milhões de euros de volume de negócio. Para tal, indica Paulo Magalhães, está no horizonte "o alargamento do portfólio de soluções". Adicionalmente, a empresa quer "capitalizar a experiência, conhecimento e competências acumuladas, bem como a diversidade de clientes e projetos". Estes são "elementos essenciais para alcançar as metas e potenciar o valor que trazemos às empresas com quem trabalhamos".

A Inovflow quer continuar a adaptar os projetos às necessidades específicas dos seus clientes. "Sempre com sustentabilidade financeira e conjugação do conhecimento com a melhor tecnologia disponível como principais drivers", diz. "Queremos operacionalizar a transformação digital das empresas, ser um agente de inovação e aplicar novos modelos empresariais e estratégicos que potenciem a otimização e o crescimento do negócio". Continuar a investir nos recursos humanos – atualmente compostos por 28 colaboradores da Inovflow — é uma prioridade. "Apostamos em ter as pessoas certas como pilar estratégico para a evolução da empresa, e focamo-nos continuamente na sua motivação, formação e certificação, quer a nível comercial, quer a nível de pré-venda e técnico", conclui Paulo Magalhães. ■

Info Inovflow

www.inovflow.pt