

# SManager aumenta faturamento em 70% com treinamento para parceiros da Red Hat



## Soluções de TI

### Software e serviços

Red Hat® OpenShift®

Red Hat Online Partner Enablement Network (OPEN), partner training

### Recursos de parceiros

Red Hat Partner Account Manager

Red Hat Partner Connect

Red Hat Product Demo System

LATAM Partner Enablement

A SManager atua no setor de tecnologia da informação desde 2009. Cerca de 80% desse faturamento vem de soluções e serviços da Red Hat.

### Desafio

- Explorar novas oportunidades de negócios em áreas como nuvem híbrida.
- Desenvolver autonomia para os processos de pré-venda, venda e entrega.
- Expandir do setor público para o mercado privado.
- Aumentar a cobertura geográfica da Red Hat no Brasil.

### Solução

- Participou em treinamento online e presencial no sistema de treinamento OPEN da Red Hat.
- Nomeação de um Red Hat Partner Account Manager dedicado.
- Trabalho com o Red Hat Product Demo System para fornecer test drives aos principais clientes.

### Benefícios

- Aumento do faturamento em 70% entre 2017 e 2019.
- 30% de crescimento nos negócios com clientes do setor privado.
- Contribuiu para o aumento de 40% nas vendas do Red Hat OpenShift em 2018-2019.

*“Red Hat OPEN, o treinamento de parceiro da Red Hat, interfere diretamente no resultado da empresa. Se hoje, a SManager tem aumentado seu volume de venda nas soluções da Red Hat, não tenho dúvidas que é por conta da realização de treinamentos para a capacitação da nossa equipe.”*

**Leandro Silva**  
Presidente, SManager



facebook.com/redhatinc

@redhatbr

linkedin.com/company/red-hat