

InnoTech pretende criar valor

A estratégia da InnoTech passa por se posicionar como um Parceiro de negócios com uma grande amplitude de serviços de consultoria de IT

por Diana Ribeiro Santos

AInnoTech foi fundada em abril de 2020, já num contexto de pandemia. Uma empresa de cariz humano, quer na gestão dos seus talentos, quer na abordagem ao mercado que sente a necessidade de descomplicar a prestação de serviços de consultoria tecnológica, agilizando, para tal, todos os processos, desde a contratação de pessoas até à apresentação dos serviços junto das empresas clientes. A InnoTech resulta da vontade, e também necessidade, de existir uma empresa no mercado com características muito próprias, uma cultura de proximidade, assente em princípios que norteiem a sua conduta diariamente.

POSICIONAMENTO E OBJETIVOS

A caminho dos dois anos de atividade, já são “Parceiros de confiança” de vários clientes de referência nas suas áreas de negócio, do retalho ao setor financeiro, passando por tecnológicas e empresas de transportes e mobilidade, por exemplo.

A área de *People Tech* tem sido a que tem obtido melhores resultados. A nível de *delivery models*, não só o *Time & Means*, mas também as *High Performance Squads* têm sido os que têm chamado mais o interesse dos atuais e possíveis clientes da InnoTech. Enquanto o primeiro permite um início de projeto rápido, o segundo traz flexibilidade, compatibiliza eficácia com eficiência e permite medir a produtividade através do progresso e qualidade do serviço entregue.

Recentemente, têm ainda sentido um maior interesse em soluções de cibersegurança, fruto dos acontecimentos recentes, assim como dos serviços de *CrowdTesting* que permite aos clientes validarem as suas soluções pelo público em geral de forma segura e contida.

As Parcerias da InnoTech são na área de ci-



José Padre Eterno, Fundador e CEO

bersegurança onde destacam a DarkTrace e a DigitalSkills com diferentes soluções.

Alguns dos seus clientes de referência são a Worten, Sibs, BCP e BPI, tendo ainda, nestes setores, a oportunidade de trabalhar com outras empresas, bem como em outras áreas de atividade. Atualmente, contam 86 colaboradores.

A EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

Na sua visão, a abordagem aos talentos no mercado quer-se personalizada, o contacto com os seus profissionais faz-se continuamente, a apresentação do seu portfólio aos clientes é direcionada às reais necessidades da empresa, tal como a relação com estes é, sempre, numa ótica de Parceria *win-win*.

A InnoTech faturou 188 mil euros no primeiro ano e atingiram os dois milhões de euros em 2021, representando um crescimento acima dos 960%. Para o ano corrente têm um objetivo ambicioso: triplicar o volume de negócio de

2021, ou seja, passar os seis milhões de euros. Esta evolução tem sido sustentada com o crescimento também dos seus quadros, inclusive preveem contratar em 2022 mais de 120 profissionais nas áreas de engenharia e reforçar a equipa de *BackOffice*.

Quando questionado sobre os resultados alcançados pela InnoTech em menos de dois anos, José Padre Eterno, Fundador e CEO da empresa com mais de 20 anos de experiência, afirma que o segredo “reside na capacidade de atrair talento e mantê-lo motivado e alinhado com a visão da InnoTech. Primamos por captar as oportunidades que lhes permitem estar envolvidos em projetos desafiantes que estimulam o crescimento e a inovação. Nascemos da vontade de fazer diferente, somos uma empresa de cariz humano, quer na gestão das pessoas, quer na abordagem ao mercado. Quisemos descomplicar a consultoria tecnológica, agilizando todos os processos, desde a contratação até à apresentação dos serviços junto dos clientes, garantindo rapidez e flexibilidade na adaptação às suas necessidades atuais e futuras - e isso gera confiança crescente”.

ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO

O objetivo base da InnoTech é criar valor. A estratégia da InnoTech é posicionar-se como um Parceiro de negócios com uma grande amplitude de serviços de consultoria de IT, o que tem de ser construído de forma estruturada, conquistando a confiança do mercado, não só de clientes e Parceiros, mas também de (potenciais) colaboradores, denominados de InnoTechers.

À medida que a InnoTech vai colaborando com clientes de referência em território nacional sabe que, de uma forma natural, vão começando a ser desafiados por outras empresas portuguesas ou com operações no país. Já no decorrer de 2022, iniciaram a preparação para o mercado internacional, sendo que este será explorado por uma equipa dedicada à internacionalização da InnoTech. ■

RESUMO

- A InnoTech foi fundada em abril de 2020;
- São Parceiros de vários clientes nas áreas de negócio, do retalho ao setor financeiro, tecnológicas e empresas de transportes e mobilidade;
- Em 2021, atingiu um crescimento acima dos 960%.