

#9 JUNHO 2025

ARQUI NEWS

CRESCIMENTO NO MERCADO ESPANHOL ■



P. 4
Entrevista



Manager Partners de Espanha

**Copilot e IA são
realidade crescente no
mercado Espanhol**



P. 8
Entrevista



João Luciano

**Inteligência
Artificial: O futuro é
agora!**



P. 10
Entrevista



Solayman Refae

**Consolidação da
Arquiconsult no
mercado de KSA**



EDITORIAL

Arquiconsult continua a crescer no mercado internacional



A Arquiconsult continua a investir nos seus recursos para poder liderar esta transição tecnológica e ajudar a capacitar as empresas clientes a serem mais ágeis e eficientes. Porque no final o nosso principal compromisso é, e sempre foi, garantir a qualidade e o valor da nossa entrega.

Nos últimos anos, a Arquiconsult tem-se destacado como uma consultora de referência, dentro do ecossistema Microsoft Dynamics, consolidando a sua presença no mercado ibérico e expandindo a sua operação no mundo. Fundada em 2004, a empresa celebrou 20 anos de uma trajetória marcada pela inovação, um crescimento sustentado, permanente atualização tecnológica das suas equipas e ampliação da sua rede de parceiros internacionais.

Foi a aposta na inovação e permanente atualização de conhecimentos das nossas equipas técnicas que nos permitiu crescer, pois a Inteligência Artificial (IA) é hoje uma realidade incontornável, que veio para revolucionar as soluções Microsoft Dynamics, transformando profundamente a forma como as empresas operam e interagem. Com a introdução do Microsoft Dynamics 365 Copilot, a Microsoft trouxe o poder das capacidades da IA de última geração, permitindo que os utilizadores automatizem tarefas, criem conteúdos ou obtenham análises detalhadas de comportamentos, fomentando a eficiência operacional da empresa.

A Arquiconsult continua a investir nos seus recursos para poder liderar esta transição tecnológica e ajudar a capacitar as empresas clientes a serem mais ágeis e eficientes. Porque, no final, o nosso principal compromisso é, e sempre foi, garantir a qualidade e o valor da nossa entrega.

A expansão internacional da Arquiconsult é outro dos nossos principais pilares, pois cedo entendemos que o mercado nacional era demasiado pequeno para a nossa ambição. A nossa estratégia de investir na criação de equipas locais com profundo conhecimento do mercado, adaptando as soluções às necessidades específicas de cada região, tem sido uma das razões do nosso sucesso.

Em 2017 iniciámos atividade em Espanha com um primeiro escritório na Catalunha e em 2021, consolidamos a nossa posição no mercado ibérico com a

aquisição da empresa Madrilená QAPoint, especializada em Microsoft Dynamics AX/FO. Neste momento temos cinco escritórios no país vizinho.

Em 2023 apostámos na região do Médio Oriente, abrindo o nosso primeiro escritório em Riade na Arábia Saudita, com subsequente expansão para os Emirados Árabes Unidos e, brevemente, abriremos um centro regional de nearshoring na região MENA. Agora, pretendemos estender a operação para o Sul da América.

Em resumo, temos demonstrado uma capacidade notável de adaptação e crescimento, consolidando-nos como uma referência no setor de consultoria de sistemas de informação a nível global. Este sucesso deve-se, acima de tudo, ao compromisso e à qualidade dos colaboradores da Arquiconsult, que diariamente "vestem a camisola". ■

Sérgio Espírito Santo
CEO da
Arquiconsult



FICHA TÉCNICA

Propriedade
Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

Redação, edição e revisão
Porto de Ideias, Lda

Design e paginação
Porto de Ideias, Lda

Contactos
comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

**Céu Mendonça**

Global Partner Solutions Director

Microsoft Portugal

Copilot, agentes e o impacto transformador das soluções da Microsoft

Há momentos em que a tecnologia não evolui apenas: ela "redefine o jogo". O que estamos a viver é precisamente isso: uma rutura silenciosa, mas irreversível, no modo como trabalhamos, tomamos decisões, gerimos informação e criamos valor.

A Inteligência Artificial (IA) deixou de ser um tema de futuro ou uma solução para minorias. Tornou-se uma IA que não substitui, mas amplifica, que não controla, mas capacita.

A Microsoft está no centro desta transformação. O Microsoft Copilot é, hoje, o "rosto" mais visível desta nova geração de IA. Integrado de forma transversal nas ferramentas do dia a dia — Word, Excel, PowerPoint, Outlook — já não é apenas um assistente que responde a comandos.

É um parceiro cognitivo, que compreende o contexto, interpreta prioridades e antecipa necessidades. Simplifica processos, liberta tempo e devolve espaço mental para o que realmente importa: pensar, criar e liderar. Mas o verdadeiro salto estratégico está agora a acontecer com os agentes de IA. Dotados de memória, raciocínio, autonomia e personalização, estes agentes estão a inaugurar uma nova arquitetura de trabalho digital. No universo das vendas, por exemplo, o Sales Agent e o Sales Chat não só automatizam tarefas, mas transformam leads em oportunidades e insights em negócio, de forma contínua e em tempo real. Mais do que otimizar, estes agentes reinventam o ciclo comercial, integrando CRM, inteligência preditiva e assistência proativa.

Na segurança, o impacto é igualmente estrutural. Os agentes do Security Copilot detetam ameaças, mas também priorizam riscos, aprendem com feedback humano e agem em rede, promovendo uma defesa cibernética dinâmica, escalável e profundamente personalizada. Esta é a segurança alimentada por milhões de sinais, operada com base em contexto, e executada com precisão milimétrica. Estamos perante uma nova gramática da produtividade.

E, mais do que uma evolução tecnológica, é uma transformação cultural. Passamos da era da automação para a era da orquestração inteligente, onde cada pessoa pode criar os seus próprios agentes no Copilot Studio, sem saber programar; onde as organizações constroem ecossistemas inteiros



No universo das vendas, por exemplo, o Sales Agent e o Sales Chat não só automatizam tarefas, mas transformam leads em oportunidades e insights em negócio, de forma contínua e em tempo real. Mais do que otimizar, estes agentes reinventam o ciclo comercial, integrando CRM, inteligência preditiva e assistência proativa.

de colaboração entre humanos e máquinas; onde a IA deixa de ser uma caixa preta distante e se torna uma infraestrutura emocional e operacional do quotidiano.

Claro que esta revolução traz desafios. Éticos, regulatórios, organizacionais. Mas é justamente aqui que se distingue quem lidera. Na Microsoft, assumimos essa responsabilidade com convicção: criar uma IA segura, inclusiva, sustentável e profundamente humana.

Copilot e agentes são apenas o começo. O que está em marcha é uma reconfiguração do potencial humano, em que cada decisão é mais informada, cada processo mais inteligente e cada organização mais ágil. E se o futuro pertence a quem souber usá-lo com inteligência, então está na hora de ativar o Copilot e comandar a mudança. ■



Da esquerda para a direita, os managers das equipas de Espanha: Marco Nufrio, Roberto Pérez, Carles Bargalló e Marco Olderman

ENTREVISTA

Copilot e IA são realidade crescente no mercado Espanhol

Criada há 20 anos, a Arquiconsult cedo percebeu que o futuro e o crescimento da empresa passariam pela internacionalização e pela aposta em novos mercados. A vizinha Espanha foi uma aposta da consultora, com a criação em 2017 de escritório em Barcelona e em 2021 a aquisição de uma empresa em Madrid que lhe permitiu desenvolver o negócio e alargar a sua influência na península ibérica. Conversamos com os quatro Manager Partners de Espanha, com o objetivo de perceber o que se perspectiva para 2025.

Marco Olderman pode revelar que crescimento registou o Dynamics 365 BC no último ano, em Espanha? Em termos de volume de negócios e de recursos humanos?

M.O.: Estamos realmente muito satisfeitos com os resultados registados em 2024, e com o encerramento de alguns projetos muito relevantes, nos quais conseguimos um crescimento de quase 40% em relação a 2023. É um valor muito significativo e estamos muito contentes. A nível de recursos humanos, também crescemos de forma seme-

lhante, cerca de 35%, nomeadamente na contratação de juniores, que temos vindo a formar nos nossos escritórios.

E como estão a enfrentar a forte concorrência no mercado espanhol em termos de Dynamics BC? Como estão a lidar com essa realidade?

M.O.: Atualmente, em Espanha, há muita concorrência na área da Microsoft. Neste setor em particular, estamos nós e outros players. Creio que a única forma de enfrentar esta concorrência é oferecer um valor acrescentado. O nosso

diferencial não é apenas o conhecimento das soluções, mas também o conhecimento dos processos de negócio nos diferentes setores onde operamos. Isso é algo que a concorrência não pode oferecer e é o nosso grande valor acrescentado, além do domínio da solução tecnológica.

Carles Bargalló, considera que existem setores de atividade que mostram uma maior receptividade às soluções Arquiconsult? Se sim, quais são? Acha que a ampla verticalidade das soluções pode ser um fator determinante?

C.B.: Sem dúvida, para nós é importante trabalhar com especializações, como o Marco mencionou. A verticalização é essencial no nosso caso. Trabalhamos com vários setores verticais, onde os consultores têm uma grande experiência em determinadas áreas de negócio. Um desses setores é a gestão de resíduos, por exemplo. Outro é o setor do retalho, onde temos projetos realmente importantes.

Também trabalhamos na indústria farmacêutica e química e, em colaboração com os nossos colegas portugueses, temos uma área de negócio internacional, que não é um setor vertical em si, mas que abrange muitos projetos internacionais.

O ecossistema da Microsoft está em constante evolução e a nossa capacidade técnica também tem de acompanhar esse desenvolvimento. Sendo nós uma empresa tecnológica, estamos sempre a evoluir porque o mercado da Microsoft nos impulsiona nesse sentido. Temos equipas tanto funcionais como técnicas que investigam constantemente novas tecnologias e soluções.

Além disso, como somos uma empresa ibérica, partilhamos esse conhecimento entre os consultores através de reuniões mensais.

Por outro lado, a própria Microsoft organiza feiras e eventos especializados para técnicos, como os Dynamics Mind Tech Days, que nos permite expandir o nosso conhecimento dentro da organização.

Esses eventos são fundamentais para os parceiros internacionais e permitem-nos acompanhar as novas tendências tecnológicas e aplicá-las aos clientes.



Temos equipas tanto funcionais como técnicas que investigam constantemente novas tecnologias e soluções. Além disso, como somos uma empresa ibérica, partilhamos esse conhecimento entre os consultores através de reuniões mensais.

Carles Bargalló
Co-Manager Partner



O nosso diferencial não é apenas o conhecimento das soluções, mas também o conhecimento dos processos de negócio nos diferentes setores onde operamos. Isso é algo que a concorrência não pode oferecer e é o nosso grande valor acrescentado, além do domínio da solução tecnológica.

Marco Olderman
Co-Manager Partner

Agora, falando um pouco da equipa de Finance & Operations (FO), Marco Nufrio, a equipa também registou um crescimento muito positivo em 2024. Pode dizer-nos quais foram os principais fatores que impulsionaram esse crescimento? Quais são os objetivos específicos para 2025?

M.N.: Foram vários os fatores, mas se tivesse de destacar algum, diria que o nosso crescimento se deve à maturidade tecnológica e profissional da equipa. Os frutos do trabalho dos últimos anos começam agora a ser visíveis. Além disso, a incorporação de novas tecnologias está a gerar mais interesse e mais possibilidades de integração com os negócios. Isso tem-nos ajudado a expandir a nossa área de atuação.

Roberto Pérez, quais foram os maiores desafios que enfrentaram em 2024? Como esperam superá-los em 2025?

R.P.: Em 2024, cerca de 25% da faturação da nossa área de negócio veio de fora de Espanha, o que representou um crescimento em relação a 2023. Isto não significa que o mercado espanhol esteja em declínio ou que haja menos procura, mas sim que o nosso produto tem um forte potencial internacional. As nossas empresas têm de colaborar em projetos dentro e fora de Espanha, seja com subsidiárias estrangeiras ou com parceiros internacionais.

Para 2025, prevemos um duplo crescimento: o crescimento com clientes finais e o crescimento através de parcerias estratégicas, que são fundamentais para nos expandirmos globalmente.

E como se estão a preparar para a inclusão de outras soluções do ecossistema Dynamics 365 para melhorar a conceção de soluções para os clientes?

R.P.: Para a Microsoft, o Copilot foi a palavra-chave ao longo do ano de 2024. O Copilot já não é o futuro, é o presente. Há um ano parecia algo distante, mas agora é uma ferramenta real e com valor comprovado.

Estamos a trabalhar nessa área e a capacitar-nos para implementações de inteligência artificial (IA).

Estamos a evangelizar esta tecnologia, organizando webinars e eventos físicos e online para apresentar as soluções aos nossos clientes. O objetivo é ajudar as empresas a adaptarem-se e a melhorarem a produtividade.



O Copilot já não é o futuro, é o presente. Há um ano parecia algo distante, mas agora é uma ferramenta real e com valor comprovado. Estamos a trabalhar nessa área e a capacitar-nos para implementações de inteligência artificial (IA).

Roberto Pérez
Co-Manager Partner

Falando um pouco do futuro, Marco Olderman, quais são os principais desafios esperados para 2025 em termos de crescimento?

M.O.: Estamos novamente a planear um crescimento muito significativo, semelhante ao de 2024. Existem dois desafios principais: o primeiro está relacionado com a adaptação às novas tecnologias, que antes se limitavam ao ERP, mas que agora abrangem muitas outras áreas. Isso representa um desafio tanto para nós internamente como para os clientes. O segundo grande desafio é encontrar, formar e reter os talentos necessários para sustentar este crescimento.



▶▶▶▶ Marco Nufrio, Roberto Pérez

Carles Bargalló, como se antevê o desenvolvimento do ecossistema Dynamics 365 para agregar valor aos projetos futuros?

C.B.: O nosso setor está em constante mudança e caminhamos lado a lado com as grandes empresas tecnológicas. O que muda num ano, ou até em meio ano, é imenso. Como mencionou o Roberto, o Copilot é uma tecnologia fundamental, mas não é a única. O ecossistema da Microsoft oferece muitas ferramentas que nos permitem ir além da simples implementação de ERP, abrangendo KPIs, Power Platform, Power BI e muitas outras soluções. A tecnologia permite-nos fornecer soluções globais e é isso que as empresas nos pedem.

Marco Nufrio, que impacto terá a IA no futuro? Será ainda mais relevante do que o Copilot?

M. N.: Sem dúvida, terá um impacto enorme. No entanto, apresenta desafios importantes. As soluções Copilot são relativamente simples de aplicar, mas a inteligência artificial tem um espectro muito mais amplo. O desafio será ajudar os clientes a decidir onde aplicá-la da melhor forma. Muitas empresas querem usar IA, mas não sabem como. Podemos ajudá-las a automatizar tarefas de baixo valor para que se possam concentrar em atividades mais estratégicas. As empresas que souberem utilizar a IA da forma mais eficiente serão as que terão um crescimento significativo.



Podemos ajudá-las a automatizar tarefas de baixo valor para que se possam concentrar em atividades mais estratégicas. As empresas que souberem utilizar a IA da forma mais eficiente serão as que terão um crescimento significativo.

Marco Nufrio
Co-Manager Partner

Para finalizar, Roberto Pérez, quais são as tendências emergentes no setor tecnológico que podem acelerar o crescimento da empresa?

R.P.: A resposta é simples: globalização. Tanto a nível técnico como de mercado. Já não somos apenas implementadores de ERP, somos facilitadores da transformação digital. O ecossistema Microsoft é vasto e agora podemos personalizar os projetos de forma muito mais abrangente. O mercado também se tornou global e raramente encontramos um projeto que seja apenas local. Temos de nos preparar para operar em vários países, seja com equipas próprias ou em colaboração com parceiros internacionais. O cliente quer um parceiro de confiança que o acompanhe na transformação digital, e é isso que nós oferecemos. ■



Marco Nufrio, Roberto Pérez,
Carles Bargalló e Marco Olderman

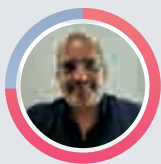


Carles Bargalló e Marco Olderman



**Assista à Entrevista dos
Manager Partners na íntegra.
Clique aqui**



**João Luciano**

Global AI Lead

Arquiconsult

Saiba mais 

ARTIGO

Inteligência Artificial: O futuro é agora!

A Inteligência Artificial (IA) não é um tema novo, mas é, sem dúvida, o tema do momento, e os desenvolvimentos mais recentes no ramo tecnológico comprovam essa relevância. Atualmente, todos os novos lançamentos de software da Microsoft incluem uma funcionalidade de IA, e o investimento da organização nesta tecnologia continua a crescer. Em 2024, a empresa investiu 53 mil milhões de dólares em IA e, em 2025, esse valor deve aumentar, atingindo 80 mil milhões. Atualmente, temos conhecimento sobre IA espalhado por várias unidades de negócio da empresa e é nosso objetivo consolidar uma nova estrutura para tratar a IA como uma unidade de negócio específica, que irá permitir personalizar e implementar esta tecnologia de acordo com as necessidades de cada cliente em colaboração com toda a Arquiconsult (a nível de Geografia e Unidades de Negócio). As soluções de IA apresentam benefícios para diversas áreas empresariais como serviço ao cliente, vendas, finanças, marketing, recursos humanos e tecnologias de informação. Atentos ao mercado e a todo este mundo novo, estamos empenhados em ajudar os nossos clientes a explorar as novas ferramentas com toda a segurança e eficiência. A capacitação das equipas é uma das grandes prioridades neste momento, por isso o investimento na formação contínua dos colaboradores e no recrutamento de novos talentos, é uma realidade. Sempre com o lema «Better Together», uma vez que engloba as equipas de outras geografias, nomeadamente Espanha, Arábia Saudita e Angola.

SEGURANÇA

Estudos recentes indicam que 78% dos utilizadores usam as suas próprias ferramentas de IA no trabalho, reforçando a necessidade de investir em soluções que garantam a proteção de dados. As soluções Copilot da Microsoft asseguram a proteção das informações nas plataformas de IA e são, neste momento, a opção mais responsável.

O debate atual já não está centrado em se devemos ou não utilizar IA, mas sobre como podemos aplicá-la com segurança.

A Arquiconsult assume esse compromisso e promete continuar a promover a inovação, sem comprometer os valores de cada cliente.

FUTURO

O futuro da IA vai muito além das capacidades dos modelos de linguagem de hoje. Exige uma mudança radical de mentalidade e colaboração para moldar uma civilização movida por IA.

A Arquiconsult está empenhada em liderar esta transformação, fornecendo soluções inovadoras e responsáveis que capacitem as organizações a alcançar novos patamares de eficiência e criatividade.

Com a integração da IA, desde o **Microsoft Dynamics 365** até ao Azure, é possível navegar nesta nova realidade, garantindo ao máximo as oportunidades, enquanto é mantida toda a segurança e privacidade dos dados. É possível construir um futuro onde a tecnologia e a humanidade trabalham em harmonia, para criar um mundo melhor e mais inovador. ■

Dynamics 365 Business Central e Finance & Operations: a Microsoft já disponibiliza o Copilot chat totalmente integrado com o ERP, previsão e análise de Cash Flow, reconciliações bancárias automáticas e agentes de vendas.

Dynamics 365 Supply Chain Management: a IA pode prever a procura de produtos, otimizar níveis de stock e melhorar a eficiência logística.

Dynamics Customer Engagement: a IA ajuda as empresas a analisar comportamentos dos clientes em tempo real e recomendações de novos produtos. Isso permite que as equipas de vendas antecipem as necessidades dos clientes e ofereçam soluções antes mesmo que os clientes as solicitem.

Microsoft Fabric: incorpora capacidades de IA nos seus fluxos de trabalho, facilitando a interação dos utilizadores com o sistema através de uma linguagem de conversação.



CASE STUDY

Zayer considera Arquiconsult um parceiro de sucesso na transição digital

A Zayer, fabricante de máquinas-ferramenta de precisão sediada em Espanha, lidera há décadas o setor de engenharia industrial, desenvolvendo soluções inovadoras e altamente especializadas para a produção de equipamentos complexos. Recentemente, a empresa iniciou uma transformação digital ao adotar o Dynamics 365 Finance & Operations (F&O), escolhendo a Arquiconsult como parceira nesta transição estratégica.

De acordo com Koldo Beitia, diretor da empresa, a escolha pela Arquiconsult deveu-se à sua experiência robusta e conhecimento técnico em soluções Microsoft, além da sua capacidade de personalizar o ERP para responder às exigências dos processos de fabrico e produção da Zayer. "A Arquiconsult não só compreendeu os nossos desafios, como demonstrou uma flexibilidade excecional para adaptar o sistema às nossas necessidades específicas", afirmou.

A implementação do Dynamics 365 F&O representou uma mudança importante para a Zayer, que antes enfrentava limitações nos seus sistemas de gestão de operações. O responsável explicou que o novo ERP trouxe centralização e otimização dos processos, com ganhos em visibilidade e monitorização em tempo real. Na área de produção, as melhorias foram evidentes, traduzindo-se numa gestão de stock mais precisa, num planeamento mais eficiente e numa maior agilidade na tomada de decisões.

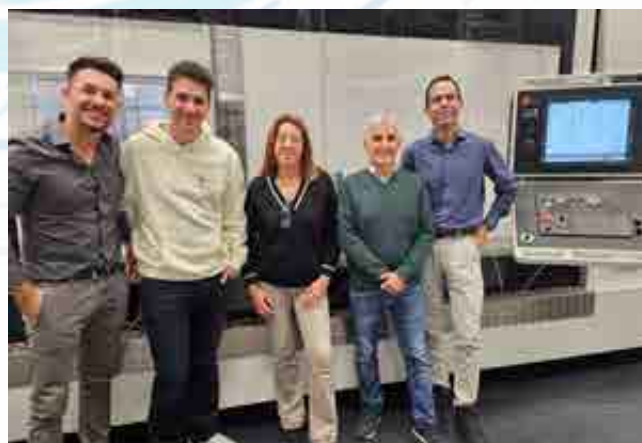
Nos últimos anos, a Zayer tem apostado cada vez mais nas soluções Microsoft, devido à robustez, flexibilidade e escalabilidade que acompanham o ritmo de crescimento da empresa.

"O suporte na cloud transformou a forma como gerimos as nossas operações. Agora, com o Dynamics 365 na cloud, temos acesso aos dados em tempo real a partir de qualquer lugar, o que facilita a tomada de decisões e a colaboração global", destacou o diretor, que também mencionou o ambiente seguro e escalável da plataforma como uma vantagem adicional.

Além do ERP, a Zayer integrou as soluções Power BI e Power Apps com o apoio da Arquiconsult para dar respostas mais rápidas às necessidades operacionais. "O Power BI trouxe uma visibilidade detalhada sobre a produção, as vendas e as operações financeiras, essenciais para otimizar a tomada de decisões, enquanto o Power Apps possibilitou o desenvolvimento de aplicações de low code, simplificando processos, como o acompanhamento da manutenção de máquinas", referiu o diretor.

Futuramente, a Zayer planeia continuar a investir na digitalização, explorando a inteligência artificial e a automação de processos para otimizar ainda mais a produção. A empresa também está a avaliar o uso das soluções Microsoft para áreas como atendimento ao cliente e vendas.

"A parceria com a Arquiconsult continuará a ser fundamental nestes projetos, pois esperamos que ela continue proactiva na procura de novas soluções para manter a Zayer na vanguarda do setor", afirmou o diretor. ■



**Solayman Refae**

Managing Partner in MENA

Arquiconsult

Assista à entrevista 

ENTREVISTA

Crescimento na região MENA: Arquiconsult abre escritório na Jordânia

A aposta na região MENA tem sido nos últimos anos reforçada pela Arquiconsult, o que levou à abertura de um escritório na Jordânia.

Solayman Refae, managing partner nesta região, é um dos principais responsáveis pelo crescimento da empresa naquela geografia e explica que fatores levaram a esta evolução.

Pode dar-nos uma visão geral sobre o desempenho da empresa em 2024 na região MENA? A empresa atingiu todos os objetivos estabelecidos?

A Arábia Saudita foi o nosso ponto de entrada na região, dado o fluxo de investimentos e o planeamento estratégico das empresas que operam naquela zona do globo. Os desafios iniciais foram imensos, pois éramos uma empresa nova, sem histórico naquela geografia e sem referências locais. Tivemos de construir a nossa credibilidade e ganhar espaço no mercado. A nossa estratégia foi penetrar nas grandes empresas e criar canais de distribuição.

Os principais canais foram inicialmente os da Microsoft, mas foi um processo demorado, pois exigia tempo para criar relações de confiança. No entanto, conseguimos estabelecer essas relações tanto na Arábia Saudita como nos Emirados Árabes Unidos. Depois de conseguirmos começar a colaborar com as grandes empresas, tornámo-nos mais visíveis e reconhecidos, o que facilitou o nosso crescimento.

Esta estratégia começou a dar frutos em 2024. Tivemos um ano excecional, com vendas muito superiores às nossas expectativas. Fechámos negócios com grandes empresas, como a Majid Al Futtaim, uma empresa de 40 mil milhões de dólares, cuja entrada foi muito difícil. Concluimos outro grande projeto nos Emirados Árabes Unidos e conseguimos cinco grandes clientes na Arábia Saudita, tanto a nível corporativo como empresarial. Começámos a crescer dentro dessas empresas, consolidando a nossa presença.

“

Criámos recentemente um escritório operacional na Jordânia, que funciona como um centro regional de recursos para apoiar operações na Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e outras regiões.

Quais foram as dificuldades mais significativas enfrentadas em 2024?

Uma das principais dificuldades foi fazer com que as pessoas nos conhecessem e confiassem em nós. Foi um processo gradual de construção de reputação. No final de junho de 2024, começámos a atuar não apenas no segmento corporativo e PME, mas também no mercado empresarial. Além disso, expandimos as parcerias na região e os próprios clientes começaram a falar positivamente sobre nós, o que ajudou a reforçar ainda mais a nossa credibilidade.



Na região MENA, a reputação e os relacionamentos pessoais são fundamentais. A confiança e as ligações pessoais desempenham um papel essencial nos negócios. A Microsoft começou também a recomendar-nos a diversas empresas, pois somos rápidos a fechar negócios e garantimos uma boa experiência ao cliente, o que beneficia todas as partes envolvidas.

Na sua perspetiva, quais são os maiores desafios que a Arquiconsult irá enfrentar na região MENA em 2025?

O maior desafio que temos agora é encontrar os recursos certos para cumprir os projetos que temos em mãos. Temos um grande volume de negócios previstos para este ano e a questão agora é como iremos concretizá-los de forma eficaz e bem-sucedida. Este é um problema positivo para qualquer empresa, pois significa que as vendas estão fortes, mas a entrega eficaz dos projetos é essencial.

Criámos recentemente um escritório operacional na Jordânia, que funciona como um centro regional de recursos para apoiar operações na Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e outras regiões. Além disso, começámos a recrutar internamente na Arábia Saudita para reforçar a equipa operacional.

Como é que planeiam expandir a presença na região MENA? Que novos mercados ou segmentos de clientes a empresa pretende alcançar?

Agora que conseguimos consolidar a nossa posição na Arábia Saudita, queremos concentrar-nos mais nos Emirados Árabes Unidos. Já temos dois clientes e uma boa relação com a Microsoft, assim, em 2025, daremos mais atenção a este mercado, que é o segundo maior da região. Além disso, exploraremos outras oportunidades dentro do CCG de forma estratégica. O Conselho de Cooperação do Golfo (CCG) é uma organização económica que reúne países do Golfo Pérsico.

Como é que a empresa planeia inovar e manter-se à frente da concorrência?

A nossa principal vantagem competitiva é que não somos apenas implementadores de tecnologia, nós ligamo-nos diretamente ao crescimento dos negócios dos nossos clientes. A verdadeira transformação digital significa usar a tecnologia para impulsionar o desempenho empresarial, e é aí que nos diferenciamos.

Na região, muitas empresas fornecem tecnologia sem um foco claro na criação de valor para o negócio. Nós, por outro lado, trabalhamos lado a lado com os líderes empresariais para ajudar a moldar modelos de negócio futuros e garantir maior flexibilidade e inovação.

Além disso, estamos a investir fortemente em inteligência artificial (IA), especialmente na tecnologia copilot, que é atualmente uma grande tendência. No entanto, acreditamos que a IA só deve ser implementada quando houver um caso de negócio sólido. Qualquer investimento tem de gerar retorno, seja através de aumento de receitas, redução de custos ou mitigação de riscos. A nossa abordagem é ajudar os clientes a utilizarem estas tecnologias da melhor forma possível para maximizar os benefícios. ■



Estamos a investir fortemente em inteligência artificial (IA), especialmente na tecnologia Copilot, que é atualmente uma grande tendência. No entanto, acreditamos que a IA só deve ser implementada quando houver um caso de negócio sólido.



A Arquiconsult no mundo



Africa do Sul	Bahrain	China	Eslováquia	Grã-Bretanha	Jordânia	Montenegro	Sérvia
Albânia	Bélgica	Chipre	Eslovénia	Holanda	Cazaquistão	Nigéria	Singapura
Alemanha	Benelux (Bélgica)	Colômbia	Espanha	Hungria	Libano	Noruega	Suécia
Andorra	Bosnia e Herzegovina	Croácia	Estónia	Índia	Lituânia	Omã	Suíça
Angola	Brasil	Dinamarca	EUA	Irlanda	Luxemburgo	Perú	Ucrânia
Arábia Saudita	Bulgária	Dominica	Finlândia	Islândia	Macedónia do Norte	Polónia	Usbequistão
Argentina	Cabo Verde	Dubai	França	Israel	Malta	Qatar	
Áustria	Canadá	Egipto	Gabão	Itália	Marrocos	Rep. Dominicana	
Azerbeijão	Chile	Emirados Árabes Unidos	Gana	Japão	México	Roménia	



Portugal
Lisboa, Porto e Vila Real



Espanha
Barcelona, Bilbao, Madrid, Salamanca e Sevilha



Angola
Luanda



Arábia Saudita
Riyadh



Os Nossos Projetos



Escritórios



Ricardo Silva
BI & Data Analytics
Business Unit Manager
Arquiconsult



ARTIGO

Informação filtrada e centralizada é o verdadeiro Copilot

Atualmente, todas as empresas querem ferramentas de IA brilhantes, mas nem todas se apercebem de que essas ferramentas são tão poderosas como os dados que as alimentam. Costumo dizer que adotar a IA, sem primeiro organizar os seus dados, é como comprar um carro de corrida e enchê-lo com água lamacenta em vez de combustível. Pode até andar, mas não vai chegar longe, nem depressa.

Os Copilot de IA, como o Microsoft 365 Copilot ou o GitHub Copilot, destacam-se verdadeiramente quando podem aceder a informações consistentes, fiáveis e centralizadas. É nessa altura que deixam de ser assistentes úteis e passam a ser verdadeiros parceiros de produtividade. Quando os dados estão dispersos, duplicados ou mal estruturados, não se obtém o valor total que estas ferramentas podem oferecer.

Ter dados centralizados significa ter a informação armazenada num ambiente unificado e acessível - pense em armazéns de dados ou plataformas baseadas na nuvem, onde as equipas podem obter a mesma fonte de verdade. Dados estruturados significa que as informações estão limpas, rotuladas e organizadas num formato consistente. Isto facilita não só a compreensão por parte dos humanos, mas também a interpretação e utilização fiável por parte das máquinas.

Atualmente, muitas empresas estão a utilizar a IA para ajudar na elaboração de relatórios ou para uma resposta a questões comerciais. Se os dados estiverem armazenados numa plataforma de nuvem moderna e estiverem organizados corretamente, com rótulos e estrutura claros, as ferramentas de IA podem fazer um excelente trabalho.

“

Com uma forte experiência em engenharia e análise de dados, na Arquiconsult ajudamos as empresas a construir as bases sólidas necessárias para tornar as ferramentas de IA verdadeiramente eficazes. Quer se trate de conceber e implementar armazéns de dados baseados na nuvem, construir pipelines de dados fiáveis, ou organizar e modelar dados para uma melhor análise, apoiamos as organizações em cada passo da sua jornada. O nosso objetivo é transformar informações dispersas em informações estruturadas e utilizáveis, para que os Copilot de IA e as ferramentas analíticas possam proporcionar um verdadeiro valor comercial.



Podem criar relatórios, destacar tendências ou até mesmo responder a perguntas como "Quais foram os nossos produtos mais vendidos no mês passado?"

Um erro altamente comum é as empresas quererem saltar diretamente para a implementação. É como tentar construir o segundo andar antes de terminar a fundação. Muitas vezes há pressão para "recuperar o atraso" ou "não ficar para trás", por isso as equipas apressam-se a adotar a IA mais recente, sem uma estratégia de dados sólida.

Outro erro é subestimar o esforço necessário para limpar e padronizar os dados existentes. Não se trata apenas de uma tarefa técnica - é uma tarefa organizacional.

É necessária a colaboração entre departamentos, uma forte organização de dados e uma compreensão clara de quem é dono do quê.

Os dados centralizados e estruturados melhoram tudo - desde a conformidade regulamentar e a segurança, até à eficiência operacional. Reduzem o tempo perdido na procura de informações, facilitam as auditorias e melhoram a colaboração entre as equipas.

Os Copilot de IA são ferramentas incríveis - mas são copilot, não mágicos. Se quisermos que ajudem a conduzir o avião, temos de lhes dar um mapa claro com que trabalhar. ■





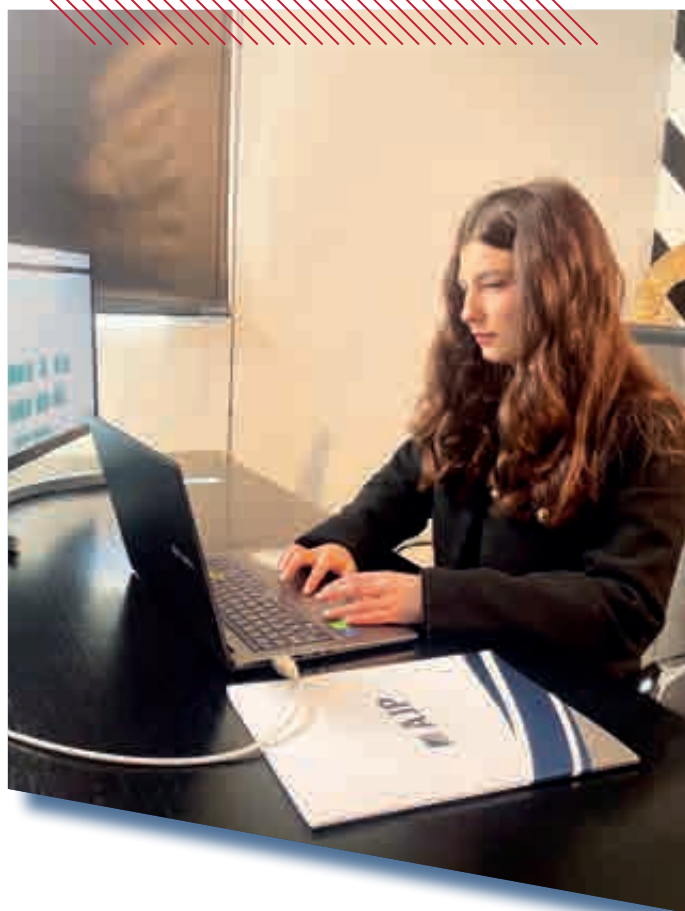
CASE STUDY

AJP otimiza capacidade de gestão com apoio da Arquiconsult

O grupo AJP, especialista na prestação de serviços nas áreas da construção civil e das soluções industriais, opera em Portugal e em vários países europeus. A diversidade geográfica e setorial do grupo criou desafios de gestão e pôs em evidência a necessidade de encontrar um novo software de gestão, que fosse capaz de suportar as exigências da empresa. Na lista de prioridades estava a necessidade de centralizar os processos empresariais num único local. O objetivo principal era uniformizar a metodologia de trabalho de todos os colaboradores, que operam a partir de escritórios localizados em diferentes países.

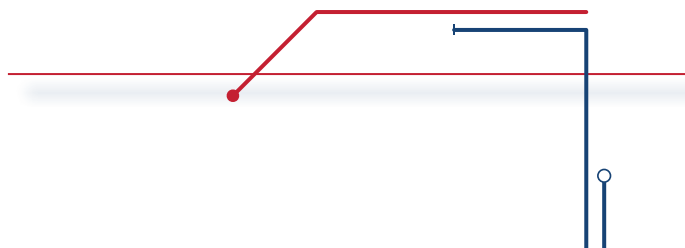
Assim sendo, a AJP procedeu à realização de uma análise de mercado e identificou a Arquiconsult como o parceiro ideal para a implementação do Microsoft Dynamics 365 Business Central (BC), soluções de Business Intelligence e NavHR, uma vez que estas colmatariam eficazmente as suas principais necessidades.

Ana Teixeira explica que a ferramenta permitiu simplificar o processo de administração dos trabalhadores, desde a criação do próprio funcionário, até ao final, com o processamento de salários mensais.



e o armazenamento central de dados foi, de acordo com a gestora financeira Ana Teixeira, um dos “principais benefícios da solução”. Toda a informação passou a estar disponível num só local e a poder ser acedida a partir de qualquer geografia, onde o grupo opera. “Ao entrarmos no Microsoft Dynamics 365 Business Central conseguimos encontrar as respostas e os dados de forma muito clara, o que nos permite dar respostas rápidas e precisas”, explicou.

Após a implementação do BC, a multinacional percebeu que esta seria uma solução muito benéfica para a empresa. O principal painpoint da AJP foi rapidamente resolvido



A AJP decidiu avançar também com a implementação do BI, uma vez que se trata de um software que permite fornecer uma resposta muito eficaz com os dados que é possível recolher e analisar. "Na prática, a implementação do BI traduziu-se numa maior agilidade no relacionamento com clientes e fornecedores, numa melhoria da comunicação interna e num processo de tomada de decisões mais consistente", afirmou a gestora. Na área de Recursos Humanos, que tem a responsabilidade de gerir colaboradores com diferentes situações contratuais e fiscais, também se verificou uma evolução com a implementação do NavHR. Ana Teixeira explica que a ferramenta "permitiu simplificar o processo" de administração dos trabalhadores, "desde a criação do próprio funcionário, até ao final, com o processamento de salários mensais".

Reconhecida pela gestora financeira como "especialista" na implementação de soluções Microsoft, a Arquiconsult destacou-se pela sua capacidade de entender o modelo de negócios da AJP. Como grupo internacional, a empresa valorizou o facto do seu parceiro tecnológico operar de forma semelhante, com equipas multidisciplinares espalhadas por vários países.

Esta capacidade de entendimento mútuo, aliada à orientação constante da consultora, tem gerado resultados muito positivos para o grupo, que se tem sentido apoiado em todas as fases do projeto. Segundo Ana Teixeira, a equipa tem prestado um "ótimo" acompanhamento, desde o planeamento da solução até ao go live, respondendo com rapidez a qualquer questão. "Todo o acompanhamento que tivemos da Arquiconsult, desde a implementação até este momento, tem sido ótimo. Temos tido um grande apoio por parte da equipa de consultores", confessou.

Mais do que um simples fornecedor tecnológico, a empresa sente que tem um verdadeiro parceiro estratégico, no qual deposita total confiança. Os resultados já alcançados e o bom entendimento entre as duas partes fazem crer que esta parceria se prolongará. Em preparação, estão novos projetos com foco na digitalização de outras áreas do grupo. "Já temos alguns projetos que gostaríamos de implementar no próximo ano, por isso acreditamos que irá ser uma parceria duradora e gratificante para todas as partes envolvidas", revelou. ■



“

Já temos alguns projetos que gostaríamos de implementar no próximo ano, por isso acreditamos que irá ser uma parceria duradora e gratificante para todas as partes envolvidas.

CASE STUDY

TJA Espanha reforça excelência operacional com o D365 Business Central

A TJA ES é uma empresa de referência no setor da logística e transportes e vê na digitalização uma alavanca essencial para consolidar o seu posicionamento no mercado e o seu crescimento. Como refere André Ferreira, diretor financeiro da TJA ES, “a digitalização deixou de ser uma opção para se tornar um imperativo para quem pretende evoluir de forma sustentável, eficiente e competitiva”. Apostar em tecnologia significa não apenas otimizar a produtividade, mas também elevar a qualidade dos serviços prestados e preparar a organização para novos desafios e oportunidades.

Neste sentido, a empresa avançou com a implementação do Microsoft Dynamics 365 Business Central, escolhendo a Arquiconsult como parceira tecnológica. Para André Ferreira, a solução revelou-se transformadora, pois “o D365 BC proporcionou uma visão integrada da área financeira, comercial, de compras, inventário e operações, o que permitiu tomadas de decisão mais rápidas e informadas”.

Além disso, a automatização de tarefas como a faturação e a gestão de stocks traduziu-se numa redução significativa do tempo dedicado a processos administrativos e numa maior fiabilidade da informação.

A opção pela tecnologia Microsoft deveu-se, segundo o diretor financeiro, à sua liderança na criação de soluções inovadoras que ajudam as organizações a serem mais produtivas, a atingir mais rapidamente o seu potencial, e a fazerem parte do futuro. A parceria com a Arquiconsult destacou-se pelo profissionalismo e capacidade de adaptação demonstrada ao longo de todo o processo.

“A equipa técnica revelou grande flexibilidade na resposta aos nossos desafios, oferecendo um apoio contínuo, claro e totalmente alinhado com as nossas necessidades”, salienta André Ferreira. Com as novas ferramentas, a TJA ES reforçou a agilidade no atendimento ao cliente, oferecendo respostas mais céleres, personalizadas e rigorosas, fator que contribui decisivamente para a fidelização e diferen-

ciação no mercado. Olhando para 2025, a TJA ES projeta um percurso assente na expansão da sua presença em novos mercados, na aposta incessante em inovação, no reforço da proximidade com os clientes e na consolidação das práticas de sustentabilidade.

O diretor faz um balanço muito positivo da colaboração com a Arquiconsult, sublinhando que “ao longo destes anos, a parceria tem sido pautada por sólidos resultados, flexibilidade e bom atendimento”.



Para o futuro, a expectativa é continuar a evoluir lado a lado, desenvolvendo soluções cada vez mais ajustadas às necessidades do negócio. Com toda a confiança, o financeiro recomenda a Arquiconsult a outras organizações: “Trata-se de um parceiro de excelência, com forte orientação para o cliente e compromisso com a inovação”. ■

RECURSOS HUMANOS

Arquiconsult distinguida com Prémio Beatriz Ângelo 2025

A Arquiconsult foi uma das empresas distinguidas com o Prémio Beatriz Ângelo 2025, entregue, pela Câmara Municipal de Odivelas, a entidades que se destacam na luta pela igualdade de género no trabalho. Na edição deste ano, a Arquiconsult foi uma das empresas reconhecidas, pelo seu esforço contínuo em criar e consolidar, um ambiente laboral justo e inclusivo. Para Rui Santos, Chairman da Arquiconsult, a atribuição deste galardão é «para além de uma honra, a validação de um trabalho consistente que temos feito ao longo dos anos, em prol da igualdade de género. É, também, um incentivo para continuarmos a investir em práticas que favoreçam a equidade e o respeito pelas equipas de trabalho».

De recordar que desde a fundação, em 2004, a empresa assumiu como grande objetivo a criação de um espaço onde as pessoas se sentissem bem e acolhidas, independentemente do género, da origem, ou de quaisquer outros fatores que pudessem gerar desigualdades.

A construção de uma cultura corporativa positiva e igualitária é o resultado da aplicação bem-sucedida de um conjunto de práticas laborais concretas, orientadas para o bem-estar dos colaboradores, como por exemplo, a promoção de um regime de trabalho híbrido, que permite uma melhor gestão da vida profissional e pessoal.

Para além disso, a empresa tem estabelecido protocolos com entidades externas para a realização de atividades que incentivam o convívio entre a equipa, nomeadamente a dinamização de ações internas para partilha de conhecimento. Através de um ambiente informal e descontraído, e de um espírito de equipa equilibrado, procura que todos os membros se sintam verdadeiramente integrados na organização.

O Prémio Beatriz Ângelo é uma das referências nacionais, em galardões na área da igualdade de género. Herdou o nome de uma figura incontornável do feminismo português, Carolina

Beatriz Ângelo, que fez história ao tornar-se a primeira mulher a votar no nosso País.

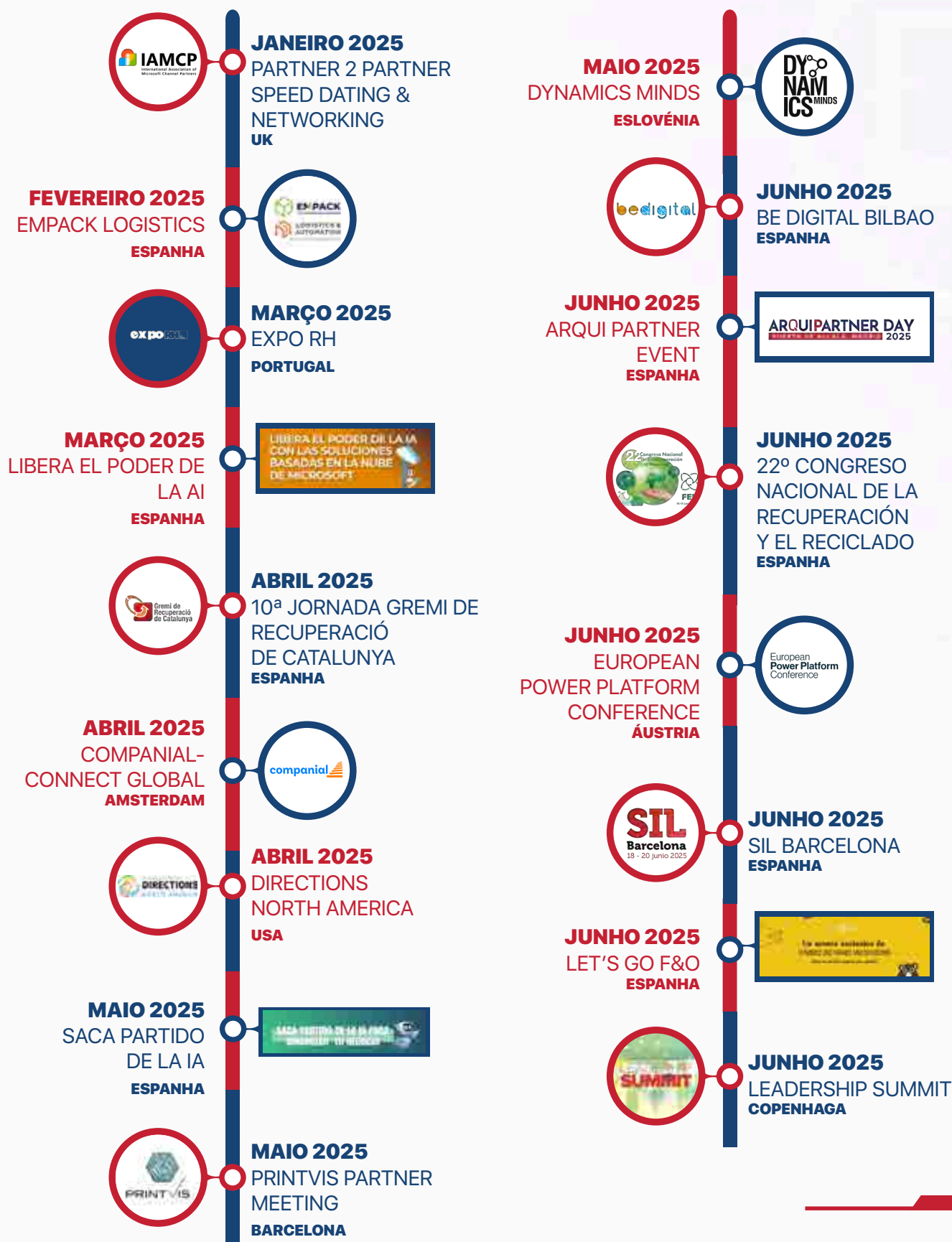
"Quando comparo como começámos há 20 anos, com apenas 15 pessoas, e o que crescemos e somos hoje, com quase 300 colaboradores, sinto um profundo orgulho. Sem pessoas dedicadas que acreditaram no projeto Arquiconsult, não teríamos chegado tão longe. É por isso que construir um ambiente de trabalho saudável e agradável e proporcionar as melhores condições de trabalho são objetivos que estão sempre presentes na nossa gestão", afirmou Sérgio Espírito Santo, CEO da empresa.

A Arquiconsult reconhece a responsabilidade acrescida de consolidar o caminho que tem vindo a traçar, por uma cultura de igualdade laboral. Enquanto organização, assume o compromisso de manter o respeito e a inclusão como forças motrizes da sua atividade. ■



EVENTOS 2025

Arquiconsult marca presença em eventos de relevo a nível nacional e internacional



ARQUIYOUTH

A origem desta iniciativa pelos testemunhos dos seus Embaixadores



▼ **Mariana Filipe**
▼ Customer Engagement & Power Platform Consultant

A **ArquiYouth** nasce da vontade de dar voz aos jovens profissionais, de os envolver verdadeiramente e de garantir que cada um sinta que pertence. Porque fazer parte de uma organização não é apenas ocupar um lugar — é saber que o nosso contributo tem impacto, que a nossa opinião é ouvida e que há espaço para deixarmos a nossa marca. Queremos construir uma rede dinâmica, com projetos que aproximem, que inspirem e que reforcem o orgulho em fazer parte da Arquiconsult.

Fazer parte da **ArquiYouth** é, para mim, um compromisso com tudo aquilo em que acredito: nas melhores organizações, ninguém é apenas mais um. Somos parte de algo maior. E isso faz toda a diferença.



▼ **Inês Lopes**
▼ Customer Engagement & Power Platform Consultant

A verdadeira origem da **ArquiYouth** remonta a uma realidade que todos conhecemos: um mercado de trabalho em constante procura, onde a falta de talento qualificado se sente diariamente e onde a opção de escolha é uma constante. Aceitei ser embaixadora porque, como jovem profissional, estou consciente desta realidade — mas não me identifico com ela. Não vejo o meu trabalho como uma mera função independente na minha vida. Vejo-o como fazer parte de algo maior. Para mim, é fundamental sentir que "visto a camisola" e é exatamente este espírito que quero promover interna e externamente quando falo da Arquiconsult.



▼ **Miguel Vieira**
▼ International Business Developer

À medida que avançamos com a **ArquiYouth**, estamos comprometidos em promover um equilíbrio saudável entre trabalho e vida pessoal, garantindo um ambiente de trabalho sustentável e positivo. Quando dizem que as novas gerações não querem trabalhar, não têm compromisso e querem estar sempre a trocar de trabalho, muitas vezes são as próprias empresas que os forçam a fazê-lo, para conseguirem melhores condições. Com o trabalho dos jovens na **ArquiYouth**, com o apoio dos sponsors e da direção, vamos conseguir criar um ambiente de trabalho onde os jovens se sintam valorizados e tenham as oportunidades que merecem. Com a **ArquiYouth**, apoiamos os líderes de amanhã, começando hoje!



TESTEMUNHOS DOS COLABORADORES

**Bruna Matos**

Já faz um ano que me juntei a esta empresa e posso dizer que tive um ótimo acolhimento. Todo o processo fez-me perceber que a diversidade e a inclusão são valores importantes para a empresa e isso fez-me sentir confortável e respeitada.

**Gonçalo Amaral**

No processo de onboarding senti-me claramente bastante bem recebido, sobretudo pelos meus colegas de equipa. Obviamente que não podia deixar passar a oportunidade de falar do meu chefe de equipa, uma vez que este sempre se demonstrou bastante disponível para me apoiar em todo o processo de integração com a empresa e também com as funções que iria desempenhar.

**Débora Novo**

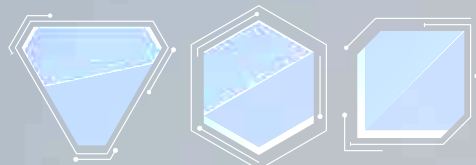
Eu acredito que o primeiro impacto realmente conta! No meu primeiro dia, fui recebida por 22 pessoas maravilhosas com um sorriso e senti uma sensação de empoderamento, como nunca tinha sentido.

**Beatriz Silveiro**

Desde o primeiro dia, a equipa fez um esforço para se apresentar, oferecer assistência e promover um ambiente inclusivo. O processo de integração reflete claramente um compromisso com a diversidade e a inclusão. Ao incorporar diversas vozes no conteúdo da formação e ao destacar as políticas da empresa desde o início, o processo de integração ajudou a estabelecer uma base sólida para uma cultura em que todos se sentem valorizados.

**Mikel Aulet**

Quando conheci a minha equipa e os outros departamentos em Barcelona, fiquei surpreendido porque serem mais jovens do que eu. Como formador profissional de adultos em química ambiental e gestão de resíduos, vejo muitos jovens cheios de talento mas sem oportunidades, porque não têm experiência de trabalho. Apostar em novos talentos é uma experiência revigorante e eu adoro isso.



**Euclides Baldé**

O processo de integração da empresa promove efetivamente uma cultura de diversidade ao reunir pessoas com diferentes origens e estilos de trabalho. Mostra-nos que é possível crescer e desenvolver todo o tipo de competências. Além disso, a paciência e a abertura que demonstram desde o início, fazem uma enorme diferença na forma como as relações são construídas e como nos sentimos à vontade para sermos nós próprios.

**Mohammad Alraqad**

O meu primeiro dia foi em Riade, onde me encontrei com Solayman Refae, Luís Fernandes e a equipa. Comecei imediatamente a trabalhar no projeto a partir da localização do cliente. O Solayman e o Luís foram muito acolhedores e simpáticos. Ao longo de todas as reuniões e interações, o Luís Fernandes fez-me sempre sentir muito confortável e bem-vindo, o que teve um grande impacto na minha experiência de onboarding.

**Raquel Albino**

Desde que entrei para a Arquiconsult, senti-me verdadeiramente acolhida e apoiada. O processo de onboarding foi muito bem organizado e as reuniões de acompanhamento com a equipa de RH fizeram toda a diferença. Desde o início, ficou claro que as diferentes origens, experiências e perspetivas são valorizadas e que todos são encorajados a contribuir à sua maneira. Este ambiente inclusivo ajuda a criar uma cultura onde a colaboração e o respeito crescem naturalmente.

**Marta Silva**

Ao olhar para este último ano, tenho vindo a ser verdadeiramente acolhida, sempre com um sorriso e boa disposição. Mais do que integração profissional, tenho vindo a viver uma verdadeira experiência de conexão humana — onde cada gesto de partilha, cada escuta de apoio, me fez sentir parte de algo maior. Quando nos sentimos vistos, ouvidos e valorizados, nasce naturalmente a vontade de retribuir, de cuidar do ambiente à nossa volta e de contribuir para que outros também se sintam em casa.”



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 andar, sala C1
4450-125 Matosinhos, Portugal

(+351) 226 002 328

VILA REAL

Hub Tecnológico – Arquiconsult NearShore
Edifício da Incubadora de Empresas da UTAD
Quinta dos Prados,
5000-103 Vila Real, Portugal

(+351) 259 091 275

LUANDA

Rua Marien N' Gouabi, 69, 2º DF
Edifício Maianga Office Park
Luanda, Angola

(+244) 939 954 360

RIYADH

8044 Al Atian, An Nasim Ash Sharqi
Riyadh 1424, Arábia Saudita

(+966) 50 763 4302

JORDANIA

Makkah Road, Amman

(+962) 790 445 862

MADRID

Calle Antonio López 249, pl 4, A
Madrid, Espanha

(+34) 633 180 142

BARCELONA

Aragón 208 1º 1ª 08011
Barcelona, Espanha

(+ 34) 633 907 561

BILBAO

Plaza Sagrado Corazón, 5, 8º D
48011 Bilbao, Vizcaya, Espanha

(+34) 633 180 142

SALAMANCA

Calle Segunda, 43
Oficina 128
37188 Carbajosa, Salamanca, Espanha

(+34) 633 180 142

SEVILHA

Glorieta Fernando Quiñones, 2
Edifício CENTRIS 2
Módulo 5, oficina 2
41940 Tomares, Sevilha, Espanha

(+34) 633 180 142

EMIRADOS ÁRABES UNIDOS (EAU)

DMCC, JLT, Dubai

(+971) 564 842 048