

Salesforce Ecosystem Partners

Relatório de pesquisa comparando os pontos fortes e as vantagens dos parceiros Salesforce



| | | | | | |
|---------------------------------------|----|---|----|--------------------------------|----|
| Introdução | 03 | Metodologia e Equipe | 13 | Empresas convidadas | 16 |
| Sobre o estudo | | Contatos para este Estudo | 14 | Sobre Nossa Empresa e Pesquisa | 20 |
| Pesquisa de Quadrantes | 04 | | | | |
| Definição | 06 | | | | |
| Quadrantes Por Região | 10 | | | | |
| Cronograma e informações relacionadas | 11 | | | | |
| Indicações de Feedback do Cliente | 12 | Envolvimento de Consultor | | | |
| | | Envolvimento de Consultores – Descrição do Programa | 15 | | |

O ecossistema Salesforce se transformou nos últimos 12–18 meses, impulsionado por **rápidos avanços em IA, integração de dados e automação**. Com a expansão do mercado de CRM, mantém sua liderança com mais de **20% de participação global** e domínio em vendas, serviços e marketing.

Na Dreamforce 2025, a empresa revelou sua visão de **Empresa Agêntica**: agentes com IA colaboram com pessoas para gerar resultados de negócios inteligentes e escaláveis. Para a estratégia, é crucial a evolução do Agentforce para **Agentforce 360** — plataforma unificada que conecta vendas, serviços, marketing, comércio, Tableau, MuleSoft e Slack. Com inovações como o **Data 360** (Data Cloud) para inteligência contextual e o **Agentforce Vibes** para desenvolvimento orientado por linguagem natural, a Salesforce redefine fluxos de trabalho e acelera o retorno sobre o investimento para organizações.

Para parceiros e fornecedores, isso representa grandes oportunidades. Empresas buscam parceiros que ofereçam soluções ponta a ponta, desde **consultoria e implementação**

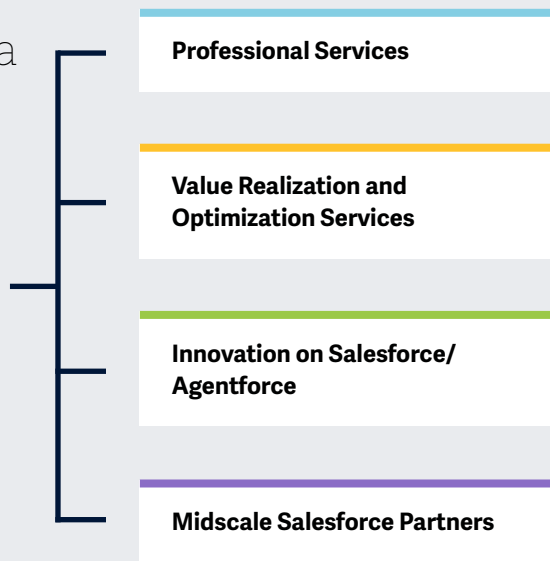
a serviços gerenciados e inovação, com IA dentro das estruturas de governança. Fornecedores que orquestram implantações multinuvem, usam agentes específicos do setor e viabilizam automação em escala estarão bem posicionados para atender à demanda.

Embora grandes empresas usem mais o Salesforce, o mercado intermediário é uma área de crescimento crucial. As organizações priorizam soluções modulares e econômicas com rápido retorno sobre o investimento e buscam parceiros com frameworks escaláveis, aceleradores pré-construídos e serviços gerenciados personalizados. Para fornecedores, é uma oportunidade de alto volume para oferecer soluções padronizadas, mas flexíveis, com IA e automação para simplificar e aumentar a agilidade.



O estudo compara parceiros do ecossistema Salesforce em portfólio, inovação, força da liderança e experiência do cliente.

Ilustração simplificada Fonte: ISG 2025



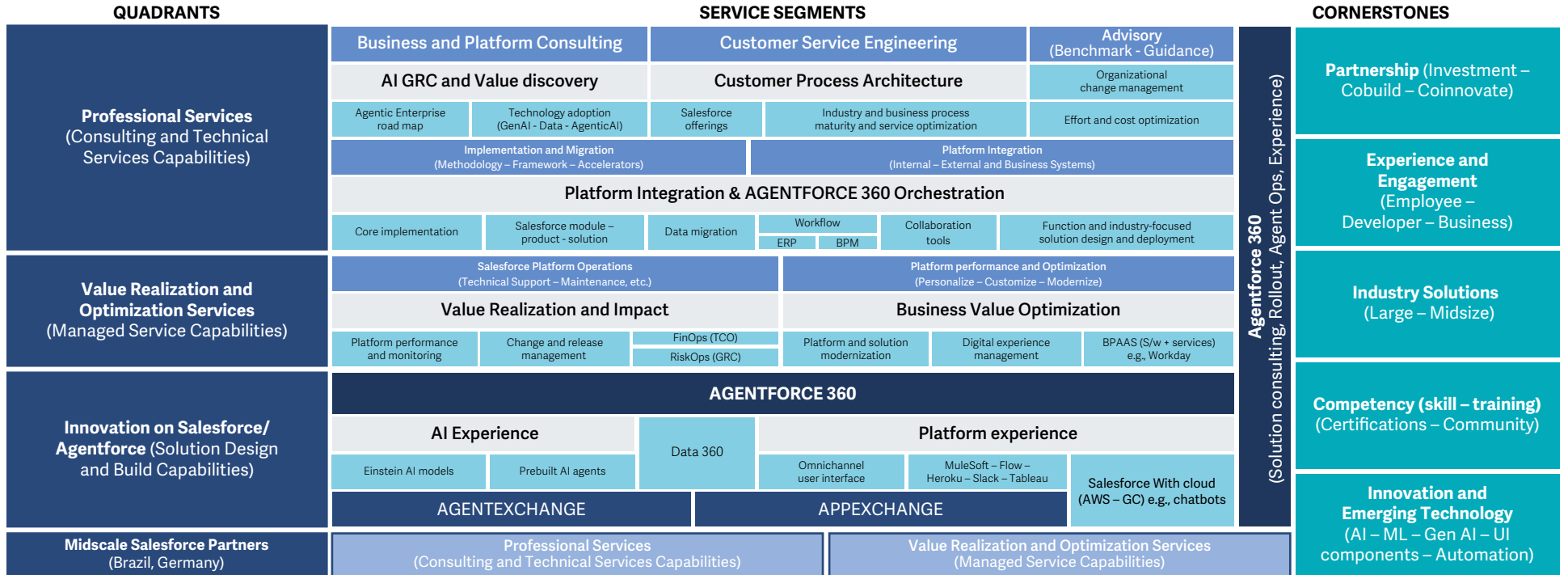
O estudo ISG Provider Lens® Salesforce Ecosystem Partners 2026 oferece o seguinte aos tomadores de decisão de negócios e TI:

- Transparência sobre os pontos fortes e fracos dos fornecedores de serviço relevantes.
- Um posicionamento diferenciado de fornecedores por segmentos com base em seus pontos fortes competitivos e atratividade de portfólio.
- Foco em diferentes mercados, incluindo EUA, Reino Unido, Alemanha e Brasil.

Nosso estudo serve como uma importante base de tomada de decisão para posicionamento, relacionamentos-chave e considerações de estratégia de vendas. Consultores e clientes corporativos do ISG usam informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos com fabricantes atuais e novos compromissos em potencial.



Salesforce Ecosystem IPL 2026: Blueprint



Note: The study does not evaluate marketing & branding agencies



Definição

O quadrante Professional Services avalia fornecedores com base em sua especialização e recursos técnicos avançados para transformar e otimizar cenários complexos de clientes com Salesforce. O escopo vai além da configuração padrão, incluindo consultoria estratégica e soluções integradas de última geração. O sucesso depende da conexão de sistemas distintos e da orquestração de fluxos de trabalho entre nuvens, para resiliência técnica e resultados estratégicos.

Um foco importante é a proficiência na implementação da Agentic Enterprise, especificamente pelo Agentforce 360, para integrar IA Generativa e recursos de agentes em vendas, serviços e operações. Fornecedores devem usar a estrutura de governança, risco e conformidade (GRC) de IA para implementação responsável, ética e em conformidade. O fornecedor ideal combina arquitetura de processos de negócios, OCM e engenharia de plataforma técnica para oferecer otimização mensurável de esforço e custo.

Critérios de Qualificação

1. Capacidade comprovada em **design de soluções, implementação e otimização de módulos Salesforce** e experiências orientadas por IA, demonstrada por especialistas certificados e projetos de clientes que utilizam agentes de IA nativos da plataforma
2. **Experiência em integrar Salesforce com os principais sistemas empresariais externos (SAP/Oracle ERP), ferramentas internas de BPM e de colaboração, utilizando MuleSoft, APIs, middleware ou outras plataformas de integração padrão do setor**
3. **Comprovação de frameworks exclusivos, aceleradores e recursos robustos de migração de dados** para implantações complexas e multinuvel do Salesforce em Vendas, Serviços, Marketing e Experience Cloud
4. Capacidade de oferecer **serviços de consultoria** que definam um roteiro para uma **Empresa Agêntica**, incorporando estruturas de **GRC de IA** para garantir a **adoção segura e ética da tecnologia** (GenAI/IA agêntica)
5. Profundo conhecimento dos **processos de serviço específicos do setor** e capacidade de implementar a arquitetura de processos do cliente para otimizar modelos de serviço, utilizando Service Cloud, Field Service e produtos de engajamento digital
6. Abordagem comprovada para gerenciar os aspectos humanos e processuais da transformação, incluindo **gestão proativa de mudanças organizacionais (OCM), gestão de stakeholders**, treinamento e orientação estratégica para otimização de esforços e custos
7. Número mínimo exigido de **profissionais certificados pela Salesforce, modelo de entrega global e referências significativas de clientes** em projetos complexos de nível empresarial.
8. Lista atraente de **casos de uso e referências específicas para cada região**



Definição

Este quadrante avalia fornecedores com base em sua capacidade de ajudar clientes a garantir, manter e maximizar o valor a longo prazo derivado de seus investimentos no ecossistema Salesforce. Além do apoio tradicional, exige uma abordagem proativa para maximizar o impacto e o valor. Fornecedores impulsionam a evolução da plataforma, a governança de segurança e a eficiência operacional para transformar a manutenção em uma função estratégica, capacitando clientes com melhorias contínuas e mensuráveis alinhadas aos negócios.

Usam recursos de serviços gerenciados para otimizar desempenho e operações da plataforma, alinhando-os às melhores práticas da Salesforce, incluindo capacitação de negócios, monitoramento orientado por IA, manutenção (AgentOps) e FinOps para reduzir o TCO, bem como governança robusta por RiskOps (GRC), modernizando soluções para clientes e gerenciando mudanças e versões são necessários para permitir a evolução contínua e controlada da plataforma.

Critérios de Qualificação

1. Deve possuir experiência comprovada e dedicada na oferta de **serviços gerenciados** em todo o **ciclo de vida da plataforma Salesforce**, incluindo suporte proativo, manutenção e serviços de **otimização contínua**
2. Comprovação de abordagem focada na geração contínua de valor e impacto, bem como na otimização do valor para o negócio, **indo além do suporte corretivo para alcançar resultados estratégicos mensuráveis para o cliente**
3. Deve incorporar estruturas operacionais avançadas, como **FinOps (TCO) e RiskOps (GRC)**, demonstrando compromisso com a **gestão de plataformas seguras**, em conformidade com as normas e com boa relação custo-benefício **em grande escala**
4. Capacidade comprovada de impulsionar a saúde da plataforma a longo prazo por meio da **modernização da plataforma e da solução**, garantindo o alinhamento contínuo com as versões da Salesforce e preparando os ambientes dos clientes para o futuro
5. Capacidade de gerenciar e otimizar todas as interfaces digitais voltadas para o cliente e o gerenciamento da experiência digital interna, garantindo alta adoção da plataforma e **integração ideal em todos os pontos de contato do usuário por meio da automação**
6. Experiência comprovada na gestão de ambientes **integrados com serviços externos**, como **BPAAS** (por exemplo, procure-to-pay (P2P), order-to-cash (O2C)), processos de RH, como folha de pagamento e integração de novos funcionários, além de outros sistemas empresariais essenciais para garantir a continuidade dos processos de negócios de ponta a ponta
7. Compromisso em aproveitar técnicas modernas e avançadas, incluindo estratégias do Agentforce 360 e **automação orientada por IA**, para aprimorar o **desempenho e o monitoramento da plataforma**, bem como a eficiência geral na prestação de serviços
8. Existência de prática especializada focada exclusivamente na geração de valor, no impacto e na otimização do valor para os negócios, com **KPIs que demonstram melhorias mensuráveis e contínuas** no desempenho do cliente
9. Lista atraente de **casos de uso e referências específicas para cada região**



Definição

Este quadrante avalia fornecedores com base em sua capacidade de projetar, construir, implementar e governar soluções transformadoras e personalizadas no Agentforce 360 que operacionalizam o modelo de Empresa Agêntica para oferecer experiências de IA personalizadas, previsíveis e seguramente autônomas, mensuráveis por resultados nos fluxos de trabalho de clientes e funcionários.

O sucesso exige domínio da plataforma Agentforce 360, inclusive recursos de criação, execução e integração, como Agentforce Trust Layer, Agentforce Builder para desenvolvimento conversacional, Agent Script o Atlas Reasoning Engine para raciocínio híbrido e diretrizes, Intelligent Context e Tableau no Data 360 para fundamentar agentes na verdade corporativa, e Slack e Agentforce Voice para ativar agentes em diversos canais.

Fornecedores devem ser capazes de orquestrar aplicativos Agentforce 360 (como Agentforce Sales, Service, IT Service) e estendê-los com Flow, MuleSoft e APIs para um ambiente mais amplo.

Critérios de Qualificação

1. Demonstração da **unificação e ativação de dados corporativos no Data 360**, incluindo **modelagem semântica** e o uso de **Contexto Inteligente para conteúdo não estruturado**
2. Portfólio de agentes e extensões personalizados criados com o **Agentforce Builder, Agent Script**, padrões de raciocínio híbrido e **proteções de política** por meio da **Einstein Trust Layer**
3. Comprovação de **fluxos de trabalho autônomos** abrangendo aplicativos Customer 360, Slack, web e voz, com KPIs mensurados, como redução de chamados e tempo de resolução
4. Proficiência em **Flow** e código profissional (Apex e APIs), além de integração com **MuleSoft** para conexão com sistemas de terceiros
5. Comprovação de experiências unificadas com foco em Slack e implantação multicanal segura dentro dos controles corporativos
6. Capacidade de aplicar a **escolha do modelo por meio da Trust Layer e modelos de parceiros**, e de se alinhar à estratégia do ecossistema de IA da Salesforce. **Agentes** e casos de uso convincentes e **referenciáveis do setor**, que utilizam o Agentforce 360 para indústrias
7. Lista atraente de **casos de uso e referências específicas para cada região**



Definição

Este quadrante avalia parceiros de médio porte da Salesforce, ou seja, fornecedores especializados, em geral, com foco local ou regional, que não estão vinculados a um integrador de sistemas global (GSI). Eles costumam possuir até 500 empregados e operam como alternativas regionais às GSIs.

Suas capacidades holísticas, como alinhamento cultural e conhecimento especializado, permitem que apoiem o ciclo de vida do cliente, desde a implementação inicial até a obtenção de valor a longo prazo.

Embora atendam principalmente clientes de médio porte, devem demonstrar capacidade para lidar com a complexidade de nível empresarial.

Os serviços incluem aceleração das implementações em nuvem do Agentforce 360, consultoria de processos e integrações complexas com Data 360, soluções específicas do setor e a plataforma Agentforce 360.

Os serviços de otimização e geração de valor transcendem a administração da plataforma e garantem o sucesso a longo prazo por meio de uma estreita relação com o cliente.

Critérios de Qualificação

1. Presença **bem administrada** nos portais de parceiros Salesforce
2. Identificação como parceiro de **médio porte, especializado ou regional**, distinto de GSIs ou fornecedores multinacionais
3. **Forte no segmento de médias empresas** (como Mittelstand) com referências de clientes convincentes e verificáveis no segmento
4. **Portfólio completo de serviços** que abrange implementação ágil ("QuickStarts") de produtos Salesforce, como **Agentforce Sales** (anterior Sales Cloud) ou **Agentforce Service** (anterior Service Cloud), incluindo integração complexa utilizando **MuleSoft** e outras soluções
5. **Oferta consolidada de serviços de otimização e geração de valor**, incluindo administração contínua da plataforma, suporte e melhoria constante para impulsionar a adoção
6. **Capacidades e certificações comprovadas** em plataformas Salesforce modernas, especificamente **IA, Data 360, Plataforma Agentforce 360** e análise (como **Tableau**)
7. Experiência comprovada em uma ou mais **Nuvens de Setor da Salesforce**, como **Manufacturing Cloud, Financial Services Cloud** e **Net Zero Cloud**
8. **Presença local ou regional significativa** com experiência comprovada em conformidade com dados específicos da região
9. Lista atraente de **casos de uso e referências específicas para cada região**



Quadrantes Por Região

Como parte deste estudo de quadrante ISG Provider Lens®, estamos apresentando os quatro quadrantes a seguir no estudo Salesforce Ecosystem Partners 2026:

| Quadrant | Service Provider/ Technology Product Vendor | Brasil | Alemanha | Reino Unido | EUA |
|---|---|--------|----------|-------------|-----|
| Professional Services | Service Provider | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Value Realization and Optimization Services | Service Provider | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Innovation on Salesforce/Agentforce | Service Provider | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Midscale Salesforce Partners | Service Provider | ✓ | ✓ | | |



Cronograma e informações relacionadas

A pesquisa ocorre entre novembro de 2025 e dezembro de 2025, quando é feito o levantamento, avaliação, análise e validação. Os resultados serão apresentados à imprensa em Maio de 2026.

| Milestones | Início | Término |
|------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Lançamento da Pesquisa | 25 de novembro de 2025 | |
| Fase de Pesquisa | 25 de novembro de 2025 | 23 de dezembro de 2025 |
| Prévia dos Resultados | Fevereiro de 2026 | Março de 2026 |
| Comunicado à Imprensa e Publicação | Abril de 2026 | |

Consulte a agenda de [investigação do ISG Provider Lens® 2026](#) para ver e transferir a lista de outros estudos realizados pelo ISG Provider Lens®.

Acesso ao Portal On-line

Você pode visualizar/baixar o questionário [aqui](#) usando as credenciais que você já criou ou consultar as instruções no e-mail de convite para gerar uma nova senha. Aguardamos a sua participação!

Guia dos Compradores:

A Software Research do ISG, anteriormente denominada "Ventana Research", oferece insights do mercado ao avaliar fornecedores de tecnologia e produtos por meio de seus Guias dos Compradores. As descobertas são feitas a partir da análise com base em pesquisa das categorias de produto e experiência do cliente, ranqueamento e classificação de fornecedores de software e produtos para ajudar a tornar os processos de tomada de decisão e seleção para tecnologia mais fáceis.

Ao longo do lançamento do IPL Salesforce Ecosystem Partners, queremos aproveitar a oportunidade para chamar sua atenção para pesquisas e insights relacionados que ISG Research publicará em 2026. Para mais informações, consulte o [cronograma de pesquisa do Guia dos Compradores](#).

Isenção de Responsabilidade de Produção de Pesquisa:

O ISG coleta dados para fins de redação de pesquisas e criação de perfis de fornecedores/fabricantes de serviços. Os perfis e dados de suporte são usados pelos consultores do ISG para fazer recomendações e informar os seus clientes sobre a experiência e as qualificações de fornecedores/fabricantes de serviços aplicáveis para a terceirização do trabalho identificado pelos clientes. Esses dados são coletados como parte do processo ISG FutureSource™ e do processo de Qualificação de Fornecedores Candidatos (CPQ). O ISG pode optar por utilizar apenas esses dados coletados referentes a determinados países ou regiões para a educação e propósitos de seus consultores e não produzir relatórios do ISG Provider Lens®. Essas decisões serão tomadas com base no nível e integridade das informações recebidas diretamente dos fornecedores/fabricantes e na disponibilidade de analistas experientes para esses países ou regiões. As informações enviadas também podem ser usadas para projetos de pesquisa individuais ou para apresentação de notas que serão escritas pelos analistas líderes.



ISG Star of Excellence™ – Chamada para indicações

O Star of Excellence™ é um reconhecimento independente da excelente prestação de serviços com base no conceito de Opinião do Consumidor. O ISG desenvolveu o programa Star of Excellence para coletar feedback do cliente sobre o sucesso dos fornecedores em demonstrar os mais altos padrões de excelência no atendimento ao cliente e centrado no consumidor.

A pesquisa global é sobre serviços associados a estudos IPL. Em consequência, todos os Analistas do ISG recebem continuamente informações sobre a experiência do cliente de todos os fornecedores de serviços pertinentes. Essas informações são adicionadas ao feedback do consultor existente em primeira mão, as quais o IPL aproveita em sua abordagem de consultoria conduzida por profissionais.

Os fornecedores são convidados a [indicar](#) seus clientes para participar. Assim que a indicação for enviada, o ISG enviará uma confirmação por correio para ambas as partes. É evidente que o ISG mantém o anonimato de todos os dados dos consumidores e não os compartilha com terceiros.

Nossa visão para a Star of Excellence™ é sermos reconhecidos como o reconhecimento do setor líder pela excelência no atendimento ao cliente, e servirá como referência para medir os sentimentos dos clientes. Para garantir que seus clientes selecionados concluam o feedback para sua participação, use a seção de "Indicados (para Fornecedores)" no [site web](#) do Star of Excellence™.

Criamos um e-mail para onde você pode direcionar quaisquer dúvidas ou comentários. Esse e-mail será verificado diariamente. Aguarde até 24 horas para receber uma resposta.

O endereço de e-mail é: star@cx.isg-one.com



ISG Star of Excellence



O estudo de pesquisa ISG Provider Lens® Salesforce Ecosystem Partners 2026 – Brasil analisa os fornecedores de software/ fornecedores de serviços relevantes no Brasil, com base em um processo de análise e pesquisa multifásico. Ele posiciona esses fornecedores com base na metodologia ISG Research.

Patrocinador do estudo:

Aman Munglani

Analista Líder:

Sidney Nobre, Roman Pelzel, Sonam Chawla, Ashwin Gaidhani e Megha Dodke

Analista de Pesquisa:

Riya Tomar e Rafael Rigotti

Analistas de Dados:

Lakshmikavya Bandaru

Gerente de Projetos:

Yeshashwi Nagarajan

A Information Services Group, Inc. é exclusivamente responsável pelo conteúdo deste relatório. A menos que citado de outra forma, todo o conteúdo, incluindo ilustrações, pesquisa, conclusões, afirmações e posições contidas neste relatório foram desenvolvidas por, e são de propriedade exclusiva da Information Services Group Inc.

A pesquisa e análise apresentadas neste estudo incluirão dados de pesquisas do programa ISG Provider Lens®, programas contínuos do ISG Research, entrevistas com consultores do ISG, apresentações com fornecedores de serviços e análise de informações de mercado disponíveis ao público de várias fontes. O ISG reconhece a passagem de tempo e os possíveis desenvolvimentos de mercado entre a investigação e a publicação, em termos de fusões e aquisições e reconhece que essas mudanças não serão refletidas nos relatórios deste estudo.

Todas as referências de receita são em dólares americanos (\$US), a menos que indicado de outra forma.



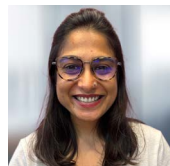
Contatos Para Este Estudo

Patrocinador do estudo



Aman
Munglani

**Diretor Sênior e
Analista Principal**



Yeshashwi
Nagarajan

Gerente de projeto



Sidney
Nobre

**Analista Renomado –
Brasil**



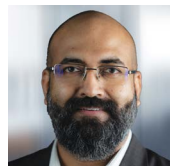
Roman
Pelzel

**Analista Líder –
Alemanha**



Sonam
Chawla

**Analista Líder
Sênior – Reino Unido**



Ashwin
Gaidhani

**Analista Líder
Sênior – EUA**



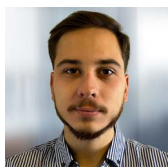
Megha
Dodke

**Coautora e Analista
Líder – EUA**



Riya
Tomar

Analista de Pesquisa



Rafael
Rigotti

Analista de Pesquisa



Lakshmikavya
Bandaru

Analista de dados



Programa de Envolvimento de Consultores do ISG Provider Lens®

O ISG Provider Lens® oferece avaliações de mercado incorporando insights de profissionais, refletindo foco regional e pesquisa independente.

O ISG garante o envolvimento do consultor em cada estudo para cobrir os detalhes de mercado relevantes alinhados às respectivas linhas de serviço/tendências de tecnologia, presença do fornecedor de serviços e contexto empresarial.

Em cada região, o ISG tem líderes de pensamento especialistas e consultores respeitados que conhecem os portfólios e ofertas dos fornecedores, bem como os requisitos da empresa e as tendências do mercado. Em média, três consultores participam como parte do processo de revisão de qualidade e consistência de cada estudo.

O consultor garante que cada estudo reflita a experiência dos consultores ISG no campo, o que complementa a pesquisa primária e secundária conduzida pelos analistas.

Os consultores do ISG participam de cada estudo como parte do grupo de consultores e contribuem em diferentes níveis, dependendo de sua disponibilidade e especialização.

Os consultores:

- Ajudam a definir e validar quadrantes e questionários,
- Aconselham sobre a inclusão de fornecedores de serviços, participam de chamadas de apresentação,
- Fornecem as suas perspectivas sobre as classificações dos fornecedores de serviços e revisam os rascunhos dos relatórios.



Se sua empresa estiver relacionada nesta página ou você achar que sua empresa deveria estar relacionada, entre em contato com o ISG para garantir que temos os contatos corretos para participar ativamente desta pesquisa.

* Classificado na iteração anterior

| | | | |
|-------------------------|------------------------|-----------------|-----------------|
| .Monks | Apps Associates* | Brighter Cloud* | Claro empresas |
| 360 Degree Cloud* | Aquilliance* | Brightgen | Cloobees* |
| A5* | Argano | Brillio* | Cloud Monsters* |
| Accenture* | Ascend Technologies | Brivia* | CloudGaia |
| ACS Global | Assist Digital* | BRQ* | Cloudity* |
| Ad Victoriam Solutions* | Atile | Builders | CloudMasonry |
| adesso SE* | atile.digital* | c3csoftware | Coforge* |
| Aethereus | Atlantic Technologies* | Cadastra* | Cognizant* |
| Akkodis | Ayesa | Capgemini* | Cogy |
| Akross | Backlgrs | CbCloud | Concentrix* |
| AllCloud* | BearingPoint* | Cbxpert | Corrao Group |
| Alot | BeeCloud* | CEPTES | Credera* |
| AlphaSquad* | Birlasoft* | CGI* | Customertimes* |
| Alscient* | Biz2People | CI&T* | Daspe Web |
| Alvarez & Marsal | Bluewave* | Círculo CRM | Datago* |



If your company is listed on this page or you feel your company should be listed, please contact ISG to ensure we have the correct contact person(s) to actively participate in this research.

* Classificado na iteração anterior

| | | | |
|--------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|
| Deloitte* | Eigenherd* | GhFly | Infosys* |
| DemandBlue* | elera | Global Hits* | Interaktiven |
| Dentsu Creative (Isobar) | EPAM Systems* | Globant* | Interaxa |
| Deutsche Telekom* | ETG Digital | Grazitti Interactive* | iSmartBlue* |
| Devoteam* | Everymind* | Grupo CAA | Jade Global* |
| DIA | Eviden (Atos Group)* | Harpia Cloud | JFOX* |
| Diabsolut* | Extractta | HCLTech* | Jump |
| DIGITALL* | Factory42* | Hexaware* | Jüssi |
| DIVAE | Fast Slow Motion* | HITSS | K2 Partnering Solutions* |
| dotSource* | fluent:cx | Horizontal | Kerun.One |
| Dotsquares* | Foursys | Huron* | Keyrus* |
| DP6 | Framework Digital | IBM* | KPMG* |
| DreamExperience | Fujitsu* | Ília | KTECH |
| DXC Technology* | Gentrop* | ilum:e informatik* | Lab065 |
| DynamicsData | GFT* | Imagedone | Lignos |



If your company is listed on this page or you feel your company should be listed, please contact ISG to ensure we have the correct contact person(s) to actively participate in this research.

* Classificado na iteração anterior

| | | | |
|---------------------|------------------------------------|---------------------|--------------------|
| ListEngage | MyCom | OSF Digital* | Salesfive* |
| Logicalis | Myridius* | Peak & Peak | Sentine Tecnologia |
| LTIMindtree* | Nação Digital* | Perficient* | Sercante* |
| Mastek* | Nagarro* | Persistent Systems* | Silver Softworks* |
| Math Group | Near Partner | Platform Builders* | SIS IT |
| MelonLeaf | Nebula Consulting* | Pracedo* | SkyVenn |
| Mindcurv* | NeuraFlash* | Publicis Sapiant* | Slalom* |
| mindsquare* | Nextview | PwC* | Smartbridge |
| Minsaint | Nextview Consulting (Sabio Group)* | Quality Digital | Solutis |
| Minsait (Indra) | Nonobyte | R3 Digital* | Sopra Steria* |
| Movate | NTConsult | RafterOne* | Sottelli* |
| Mphasis Silverline* | NTT DATA* | Ranosys | Soulblox |
| MTX Consulting | Numen | Realfast.ai | SP Tech |
| Multiedro* | Oktana | Reply* | SR Consulting* |
| Multiset | One Work | Sabio* | Stefanini |



If your company is listed on this page or you feel your company should be listed, please contact ISG to ensure we have the correct contact person(s) to actively participate in this research.

* Classificado na iteração anterior

| | |
|------------------------------|--------------------------|
| Sys4B* | Vitrio |
| SysMap Solutions* | VRP Consulting* |
| TCS* | West Monroe |
| Tech Mahindra* | Westbrook International* |
| Telus Digital (Gerent) | Wexpert |
| ThirdEye Consulting* | Wipro* |
| Thunder | WPP* |
| T-Systems International GmbH | XCL Consulting* |
| UST* | Xede |
| Valtech* | Xenogenix |
| VASS* | YASH Technologies |
| Vera Solutions | Zennify* |
| Vetter | Zensar Technologies* |
| Vision11 | Zentriq GmbH |
| Visum Digital* | |



***ISG** Provider Lens®

O quadrante ISG Provider Lens® série de pesquisa é o único serviço avaliação do provedor de seu tipo para combinar empírica, baseada em dados pesquisa e análise de mercado com a experiência do mundo real e observações da assessoria global do ISG equipe. As empresas encontrarão uma riqueza de dados detalhados e análise de mercado para ajudar a orientar sua seleção de parceiros de fornecimento apropriados, enquanto Os conselheiros do ISG usam os relatórios para validar seu próprio conhecimento de mercado e fazer recomendações para a empresa ISG clientes. A pesquisa atualmente abrange provedores que oferecem seus serviços em múltiplas geografias globalmente.

Para mais informações sobre Pesquisa ISG Provider Lens®, visite esta página da [web](#).

***ISG** Research™

ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria consultoria e evento executive serviços focados nas tendências do mercado e tecnologias disruptivas impulsionando mudança na computação empresarial. A ISG Research oferece orientação que ajuda as empresas a acelerar crescimento e criar mais valor.

O ISG oferece pesquisas especificamente sobre provedores para estado e local governos (incluindo condados, cidades), bem como o ensino superior instituições. Visite: [Setor Público](#).

Para mais informações sobre o ISG Assinaturas de pesquisa, por favor e-mail contact@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou visite research.isg-one.com.

***ISG**

O ISG (Nasdaq: III) é uma empresa global de pesquisa e consultoria tecnológica centrada em IA. Um parceiro confiável para mais de 900 clientes, incluindo 75 das 100 maiores empresas do mundo, o ISG é líder de longa data em sourcing de tecnologia e serviços empresariais que agora está na vanguarda da alavancagem da IA para ajudar organizações a alcançar excelência operacional e crescimento mais rápido.

A empresa, fundada em 2006, é conhecida por seus dados de mercado proprietários, conhecimento profundo dos ecossistemas de fornecedores e pela especialização de seus 1.600 profissionais em todo o mundo trabalhando juntos para ajudar os clientes a maximizarem o valor de seus investimentos em tecnologia.

Para mais informações visite isg-one.com.





NOVEMBRO DE, 2025

CATÁLOGO: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS