

AMOSTRA · EDIÇÃO 2026



**MATHEUS
MARQUES**

CONSULTOR SALES & SETTLEMENT MANAGEMENT

DO KEY USER AO CONSULTOR SAP

Um mapa prático para transformar
experiência de negócio em capacidade
de entrega, posicionamento e carreira.

PROCESSO

ENTREGA

POSICIONAMENTO

Matheus Marques

Consultor SAP SD & CCM Sênior · Plennus Consultoria

PRÉVIA DO MATERIAL DA MENTORIA DA OPERAÇÃO AO
PROJETO



SAP não é uma carreira de atalhos.

É uma carreira construída na interseção entre **processo, tecnologia e pessoas**.

Talvez você use SAP todos os dias e ainda não enxergue como transformar isso em oportunidade. Talvez já atue como analista ou consultor, mas sinta que falta método, autonomia e clareza para avançar.

Minha carreira foi construída em sustentação, implementação, transformação e integração — lidando com processos comerciais, requisitos, testes, usuários, desenvolvedores e decisões que raramente cabem em uma única transação.

Esta amostra não promete emprego, salário nem senioridade instantânea. Ela entrega algo mais útil: **três ferramentas que você aplica esta semana** e uma leitura honesta de onde você está.

**Conhecimento abre a conversa.
Capacidade de entrega constrói
a carreira.**

O QUE VOCÊ LEVA DESTA AMOSTRA

A trilha

Os quatro estágios entre operar e consultar.

O método

Três dos sete princípios do Método PROJETO.

O diagnóstico

Seis perguntas e a leitura do seu resultado.

Matheus Marques

Consultor SAP SD & CCM Sênior



QUEM ESCREVE

Minha experiência virou método.

Sou **Matheus Marques**, consultor SAP SD & CCM Sênior, certificado em SAP S/4HANA Sales e sócio da Plennus Consultoria.

Atuo em ambientes SAP ECC e S/4HANA com sustentação, implementações, melhorias, integrações e desenho de soluções. Minha especialidade está em processos comerciais: Sales, pricing, localização Brasil, comissões, rebates, royalties e Settlement Management.

O que ensino não nasceu apenas de cursos. Nasceu das perguntas difíceis de usuários, dos erros em produção, dos desenhos que precisaram ser defendidos e das entregas que exigiram visão de processo ponta a ponta.

8+

ANOS EM SAP

ECC → S/4

LEGADO E
TRANSFORMAÇÃO

SD & CCM

ESPECIALIDADE

MEU PRINCÍPIO

Um bom profissional SAP não decora caminhos. Ele entende o negócio, investiga com método e comunica decisões com clareza.

TRAJETÓRIA



O que está aberto aqui — e o que fica na jornada completa

Esta prévia foi montada para ser aplicável sozinha. Ela mostra o raciocínio; a jornada completa mostra a execução, com acompanhamento e revisão do seu material.

NESTA AMOSTRA · LIBERADO

- A trilha da evolução: os quatro estágios entre operar e consultar
- As três verdades que filtram onde investir tempo e dinheiro
- As três ondas do mercado e o prazo que ninguém pode ignorar
- Três dos sete princípios do **Método PROJETO**
- Autodiagnóstico rápido de 6 perguntas com leitura de resultado

NA MENTORIA · COMPLETO

- Os sete princípios do Método PROJETO aplicados ao seu cenário
- Mapa completo bagagem → processo → solução SAP (8 rotas)
- Método SINAL de pesquisa assertiva e uso responsável de IA
- Fit-to-Standard, Clean Core e a ordem de decisão de solução
- Os 8 artefatos de entrega e como virar portfólio anonimizado
- Autodiagnóstico completo (10 eixos) e plano de 90 dias
- CV, LinkedIn e simulação de entrevista e reunião de requisito



Ao longo das próximas páginas, os blocos marcados com este ícone indicam o conteúdo que é trabalhado **na mentoria Da Operação ao Projeto**.

01

Leia em 15 minutos

São 11 páginas. Nenhuma exige conhecimento prévio de configuração.

02

Faça o diagnóstico

A página 10 dá a sua nota e o próximo passo correspondente.

03

Traga o resultado

Me chame no WhatsApp com a sua pontuação e conversamos sobre a rota.

**Você não precisa saber tudo para começar.
Precisa escolher um problema real e produzir evidência.**

Três verdades que organizam esta jornada

Se você guardar apenas estas três ideias, já terá um filtro melhor para decidir onde investir tempo, dinheiro e energia.

01

Você não começa do zero

Experiência em vendas, compras, finanças, produção, logística, atendimento ou dados já é matéria-prima. O desafio é traduzi-la para processos, objetos e entregas do ecossistema SAP.

Comece traduzindo, não recomeçando.

02

Certificação não é experiência

Ela organiza o conhecimento e amplia credibilidade. Mas não substitui prática, raciocínio, testes, documentação, comunicação nem responsabilidade por uma solução.

Ela abre a porta. Você sustenta a conversa.

03

Senioridade é previsibilidade

O profissional mais valorizado não é quem sabe mais termos. É quem reduz incerteza, antecipa impacto, apresenta opções e conduz o time até uma decisão verificável.

Quem reduz surpresa é chamado de novo.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Experiência



"Eu já usei essa tela."
Vale dentro da sua empresa.

Entendimento



"Eu sei por que o processo existe e o que ele impacta."

Evidência de valor

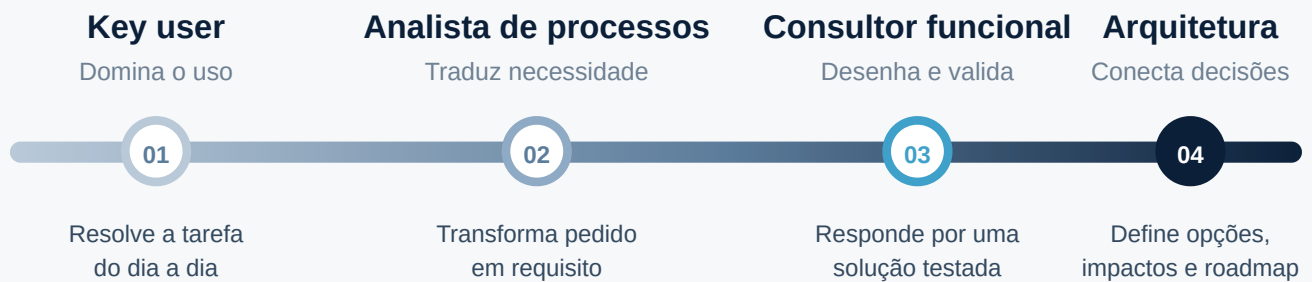


"Eu demonstro a decisão, o teste e o resultado."

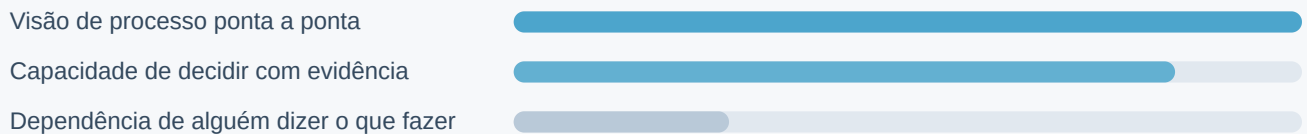
A carreira avança quando a sua bagagem deixa de ser apenas experiência e passa a gerar **evidências de valor**: um processo explicado, um cenário testado, uma decisão registrada.

A trilha entre operar e consultar

A evolução não é um salto de cargo. É a mudança do tipo de problema que você é chamado para resolver — e do tipo de evidência que você consegue apresentar.



O QUE CRESCE AO LONGO DA TRILHA



Pergunta que reposiciona a conversa: em vez de “qual módulo devo estudar?”, pergunte “qual problema eu quero ser chamado para resolver?”. O módulo é consequência do processo.

NA MENTORIA · MAPA COMPLETO BAGAGEM → PROCESSO → SOLUÇÃO SAP

Processos e atividades	Processos e atividades, processos, processos, processos
Soluções e implementações	Soluções e implementações, soluções, implementações
Projetos e entregas	Projetos e entregas, projetos, entregas, entregas
Capacidades e competências	Capacidades e competências, capacidades, competências

São 8 rotas de origem, cada uma com processos, soluções relacionadas e o primeiro entregável a produzir.

Três ondas convivem no mercado

A oportunidade não está em escolher a tecnologia mais nova. Está em identificar onde a sua experiência resolve um problema que a empresa já está pagando para resolver.

01

Sustentação do legado

Ambientes ECC e soluções consolidadas seguem operando. Incidentes, melhorias, integrações, compliance e conhecimento de processo continuam valendo dinheiro.

PORTA DE ENTRADA MAIS ACESSÍVEL

02

Transformação S/4HANA

Conversões, greenfield, rollouts e harmonização de processos exigem quem saiba comparar cenário atual, standard, GAPs, impactos e dados.

MAIOR DEMANDA POR MÉTODO

03

Cloud, dados e IA

BTP, APIs, automação, analytics e recursos de IA ampliam o ecossistema. O diferencial é unir arquitetura moderna com processo e governança.

DIFERENCIAL DE MÉDIO PRAZO

O PRAZO QUE ORGANIZA AS PRIORIDADES DO MERCADO



Fonte: estratégia de manutenção publicada pela SAP. Confirme sempre as condições aplicáveis ao seu cenário.

Enquanto o mercado discute tecnologia, as empresas contratam quem **reduz risco de mudança**. Esse é o espaço que um key user com método ocupa mais rápido do que imagina.

O Método PROJETO

Sete princípios para transformar uma solicitação em uma entrega compreendida, justificável e testável. **Três estão abertos aqui.**

P**R****O**

J

E

T

O

P Processo antes da tela

Entenda objetivo, atores, documentos e impactos antes de procurar transação ou configuração. Quem começa pela tela resolve o sintoma e devolve o problema para a fila.

R Requisito antes da solução

Confirme problema, regra, exceção, volume, criticidade e critério de aceite. Sem critério de aceite não existe entrega concluída — existe entrega interrompida.

O Opção standard primeiro

Demonstre o standard, compare a aderência e só então trate extensão ou desenvolvimento. Customizar sem esgotar o padrão é criar dívida que outra pessoa vai pagar no upgrade.

NA MENTORIA · OS QUATRO PRINCÍPIOS SEGUINTE, APLICADOS AO SEU PROJETO

- 1 - Identificar o problema e o contexto antes de buscar soluções, integrações, fluxos, transações, configurações e reports.
- 2 - Definir o requisito antes de buscar a solução, validar a necessidade, validar a aderência, validar a complexidade de implementação.
- 3 - Buscar a solução standard primeiro, validar a aderência, validar a complexidade de implementação, validar a necessidade.
- 4 - Desenvolver a solução customizada, validar a aderência, validar a complexidade de implementação, validar a necessidade.

Cada princípio vem com um modelo de artefato pronto e uma revisão do material que você produzir.

DA COMPREENSÃO DO PROCESSO À ENTREGA COM OWNERSHIP

Posicionamento é tornar o seu valor legível

Não basta saber. Recrutadores, gestores e clientes precisam entender em poucos minutos qual problema você ajuda a resolver.

FRASE FRACA

“Experiência com SAP, suporte a usuários e participação em projetos.”

Por que falha: não mostra processo, responsabilidade nem evidência.

FRASE FORTE

“Mapeei requisitos de Order-to-Cash, organizei cenários de UAT e articulei validações entre negócio e TI.”

Por que funciona: torna a atuação concreta sem inventar métricas.

FÓRMULA DE HEADLINE

[Papel desejado] | [Processo ou especialidade] | [Contexto SAP] | [Valor que entrega]

Exemplo: Analista de Processos Comerciais | Order-to-Cash | SAP SD | Requisitos, testes e melhoria contínua

ESTRUTURA DE UM CASO DE PORTFÓLIO EM UMA PÁGINA

CONTEXTO

PROBLEMA

SEU PAPEL

ANÁLISE

SOLUÇÃO

VALIDAÇÃO

RESULTADO

APRENDIZADO

Use casos anonimizados. Mostre raciocínio e contribuição — nunca dados, nomes, códigos ou telas de clientes.

NA MENTORIA • O PLANO DE 90 DIAS COMPLETO

Dia 1-30: Contexto

Definição do problema e do papel
Análise do contexto e do problema

Dia 31-60: Problema

Definição do problema e do papel
Análise do contexto e do problema

Dia 61-90: Resultados

Definição do problema e do papel
Análise do contexto e do problema

Com entregável definido por ciclo, revisão do seu material e ajuste de rota a cada 30 dias.

Em que estágio você está agora?

Marque **0** para “ainda não”, **1** para “parcialmente” e **2** para “consigo demonstrar”. Some ao final.

01	Consigo explicar um processo ponta a ponta sem depender de uma transação.	0	1	2
02	Sei qual papel e qual área SAP fazem sentido para a minha bagagem.	0	1	2
03	Consigo explicar um cenário normal, uma exceção e uma reversão.	0	1	2
04	Sei transformar uma conversa em requisito e critério de aceite.	0	1	2
05	Consigo preparar teste, massa, resultado esperado e evidência.	0	1	2
06	Meu LinkedIn e meu CV deixam claro qual valor eu posso entregar.	0	1	2

0–4 · Base

Falta direção. Escolha um processo e um papel-alvo antes de estudar qualquer tela.

5–8 · Movimento

Você sabe. Falta transformar estudo em evidência: cenários, testes e artefatos.

9–12 · Aceleração

Sua base está pronta. O ganho agora vem de autonomia, arquitetura e posicionamento.



A versão completa avalia **10 eixos** e devolve a rota de estudo, os artefatos a produzir e o ciclo de 90 dias correspondente à sua faixa.

Faça isso hoje: anote a sua pontuação e escolha um único processo que você conhece bem. Explique-o em uma página, do início ao fim, incluindo uma exceção. Essa página já é a sua primeira evidência.

DA OPERAÇÃO AO PROJETO

Para profissionais que já têm contato com SAP e querem evoluir com mais método, autonomia e posicionamento.

NA MENTORIA, VOCÊ CONSTRÓI

- Diagnóstico profissional e objetivo de carreira
- Rota de estudo conectada à sua bagagem
- Método para requisitos, análise, testes e documentação
- Comunicação consultiva e simulação de situações reais
- CV, LinkedIn, portfólio e plano individual de 90 dias

Para quem é

Key users, analistas de negócio e consultores júnior ou pleno que querem transformar conhecimento em capacidade de entrega.

Para quem não é

Quem procura garantia de emprego, promessa salarial, dumps de certificação ou atalho sem prática e responsabilidade.

COMO COMEÇA

01

Você me chama no WhatsApp com a sua pontuação e o processo que escolheu.

02

Conversamos sobre o seu contexto e a rota que faz sentido.

03

Você sai com direção, método e um plano de 90 dias.

Sua carreira não precisa de pressa. Precisa de direção.

Me chame no WhatsApp com a sua pontuação do autodiagnóstico e o processo que você escolheu. A conversa começa daí.

wa.me/message/T2HV6U64TOBJD1 · linkedin.com/in/matheus-maarques

FALE COMIGO



WHATSAPP

Conversa direta. Mande a sua pontuação do autodiagnóstico.



LINKEDIN

Conteúdo sobre processo, método e carreira SAP.

Matheus Marques

Consultor SAP SD & CCM
Sênior
Plennus Consultoria



**MATHEUS
MARQUES**

CONSULTOR SALES & SETTLEMENT MANAGEMENT

Material independente e educacional. Não representa vínculo, patrocínio, endosso ou publicação oficial da SAP SE. SAP e os produtos mencionados são marcas ou marcas registradas da SAP SE ou de suas afiliadas. O conteúdo não garante contratação, remuneração ou aprovação em certificação. Produtos, regras e programas mudam: confirme sempre nas fontes oficiais.

© 2026 Matheus Marques · Plennus Consultoria