

CONFERÊNCIA DE GESTÃO

LIDERANÇA • DESENVOLVIMENTO

21 DE FEVEREIRO DE 2024



Marcelo ALVES

GERENTE COMERCIAL

UNID. SP LESTE – SP SUL - BARUERI



22 anos na Compel

*Iniciei minha vida profissional aos 16 anos como calculista em uma multinacional, IPSA Latin America (hoje Nielsen), onde permaneci por 4 anos, saindo como Analista de Mercado. Em 1992 ingressei na Borghoff S.A., como As. de Marketing e, após 2 anos, fui promovido a Ger. de Produtos. Fiquei por 6 anos na cia. Em seguida atuei por 2 anos no Auto Americano S.A., como Ger. de Atacado. **Em 2000 passei a fazer parte do que considero minha segunda casa, a COMPEL Automotiva.***

Ao iniciar minha trajetória profissional, não tinha ao certo certeza de que carreira seguir. Quando passei a ser Analista de Mercado, passei a ter contato com clientes, via gerentes de contas, e me apaixonei pela área comercial. Quando ingressei no ramo automotivo, a experiência como assistente de marketing foi fundamental para complementar meu a atuação na área comercial, conciliando negociação e ações de marketing. Aqui ficou claro que o que mais conta é: Relacionamento e Fazer algo a mais/Fazer diferente. Por sorte, meus líderes foram fundamentais na minha formação. Tanto na IPSA, como no Borghoff, eles me incentivavam a ser participativo, a opinar, a olhar o mercado de lado, explorando alternativas fora da área comum. Eram verdadeiros formadores natos.



O ano de 2023 foi desafiador. Mesmo assim, tivemos alguns bons resultados, como por exemplo:

- Consolidação de parcerias com grandes redes de autocenters e a diminuição da dependência de autopeças onde a concorrência e as ações predatórias são maiores;
- Amadurecimento de parcerias com fornecedores e ampliação de campanhas e Ações;
- Evolução em linhas até então, abaixo do potencial, como Sampil e Axios.

Para 2024 temos: Temos que implantar com prioridade:

- Aumento e Capacitação da equipe de Vendas atual em todas as unidades;
- Descobrir e desenvolver Novos Talentos;
- Implantar cultura de Atuar com maior foco em ATIVAÇÕES;
- Ampliar parcerias com novos nichos de Mercado como Plataformas de Compras, etc.



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: **ROSELI CORREIA**

CARGO: COORDENADORA – UNIDADE SP LESTE

CRITÉRIO ADOTADO: *Tirar o coelho da cartola*

MOTIVO DA INDICAÇÃO: *Além de ter um comportamento de não desistir jamais, consegue, em momentos chave, alcançar resultados quando não se espera. Como exemplo, as gamificações. Ter ganho 4 das 5 edições não foi por volume, mas sim por conseguir engajar TODO O TIME, do primeiro ao último minuto. Houve situações em se chegava ao última dia de um determinada meta faltando muito para o objetivo e ela conseguia fazer o time buscar. Vendedores que tinham um comportamento mediano se transformavam e deram resultados nunca antes alcançados. Na área comercial, TIRAR COELHO DA CARTOLA é o que nos diferencia: Fazer aqui o que não se espera. É aí o nosso grande desafio: Fazer com que consigamos tirar o máximo de todos sempre.*



Luiz LOPES

GERENTE COMERCIAL
UNID. SJC – RIO PRETO – SOR – CUR



13 anos de Compel

Sou Profissional voltado a resultados, capacidade de compilar e transmitir com facilidade objetivos. Gosto de desafios e tenho motivação por gerenciamento de equipes por índices de performance. Tenho excelente relação interpessoal com a equipe líderes e liderados. Tenho formação Técnica na área de Processamento de Dados (que nunca atuei desde 1997), e administração com ênfase em Gestão comercial (superior concluído em 2013).

Iniciei minha carreira com 14 anos em uma empresa familiar, onde atuava como balconista e aux geral, ao longo de minha carreira, trabalhei em empresas como Coca Cola, Ambev, STP e Moura, sempre na área comercial ou como vendedor ou supervisor!

Iniciei na Compel como coordenador em 2010 na unidade de SJC e em agosto de 2022 assumi essa nova função!

Desde então tenho sempre me empenhado em atuar como um gestor que visa resultados mas sem deixar de ver todos os atributos que englobam a função sempre com muita ênfase em desenvolvimento de lideranças!









Amilton
KULKA
CURITIBA

9 anos de Compel.

Trabalho no ramo de peças desde os 19 anos, comecei no estoque da Fasa Distribuidora de Peças e fiz a minha carreira nessa empresa, fui supervisor de vendas. Em 2015, entrei na Compel e estou até hoje.





Fernanda **ALIAGA**

CURITIBA

1 ano e 3 meses na Compel.

Tenho formação em Psicologia onde atuei e ainda atuo de forma voluntaria para o terceiro setor (voluntariado), há cerca de 14 anos atuo na área comercial mais especificamente como coordenadora de vendas. Estou na Compel a 1 ano e 3 meses. Minha trajetória com vendas se iniciou em São Paulo como vendedora de ferramentas, e vindo ao Paraná comecei a trabalhar com Material de Construção em uma





Fernanda **ALIAGA**

CURITIBA

1 ano e 3 meses na Compel.

indústria onde fiquei 13 anos como Coordenadora de vendas desenvolvendo um trabalho com vendedores externos e interno.

Agora na Compel estou em um novo segmento, novos desafios contudo com muita similaridade ao que já fazia em outra empresa, talvez o meu maior desafio seja a montagem de equipe mas já estamos tendo bons resultados nessa área, mas ainda há muito a ser feito!





CURITIBA

Em 2023, realizamos algumas estratégias diferenciadas para crescimento de faturamento, como palestras em alguns clientes prioritários e aumento do número de visitas.

Para o time, também realizamos algumas palestras de fábrica, resultando no aumento de conhecimento e argumentos de vendas.

No ano de 2023 nós tivemos a busca de pessoas para compor nossa equipe de vendas.

Começando fazer um trabalho dia a dia de acompanhamentos de clientes e pós venda

Para o ano de 2024 estamos buscando desbravar o Norte do Paraná onde temos muitas expectativas para crescimento.



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: **DENISE LEMISKA**

CARGO: VENDEDOR

MOTIVO DA INDICAÇÃO:

Parceria com a unidade, prestativa, proativa, pensa no coletivo não só no individual e tem atitude.

Demonstra paixão e compromisso com tudo o que faz, tem um atendimento diferenciado. Faz diferença no trabalho coletivo nunca deixando de fazer o que pedimos. Ela é uma colaboradora dedicada, com 8 anos de Compel, cumprindo o que a empresa pede, cumpre rigorosamente os horários de trabalho.



CURITIBA





André **HOIO** **BARUERI**

*Supervisor da unidade de Barueri
2 meses na Compel*

*15 anos de experiência, trabalhando no
segmento de peças de linha leve e
pesada.*

*A unidade de Barueri está em
desenvolvimento comercial. Há um
amplo trabalho a ser realizado,
comercialmente e em desenvolvimento
de equipe.*





BARUERI

AÇÕES PARA 2024

- Prospecção e reativação pelo consultor e televendas
- Atuar de maneira intensa na região de Osasco e demais cidades ao redor
- Identificar clientes potenciais e ampliar as linhas

DESENVOLVIMENTO DE EQUIPE

- Treinamento técnico: “conhecimento de produto”;
- Treinamento técnicas de vendas: “Argumentação e negociação”;
- Mudança de Cultura, ou seja, “elencar as prioridades” diárias;
- Novas contratações, vendedores e auxiliares de vendas.



Guilherme **CICONE**

RIO PRETO

1 ano e 6 meses na Compel

*Comecei minha carreira no grupo CLARO, ao decorrer de 7 anos, passei por todos departamentos: vendas, financeiro, pós vendas, treinamento, supervisão até o cargo de coordenação de call center, liderando 50 colaboradores diretos e indiretos. Na Compel, iniciei do zero, sem conhecer do mercado e menos ainda de produto, mas com muita energia e disposição, chegamos até aqui. Dominei o produto, aprendi sobre o mercado e o principal, **fizemos gestão de GENTE.***



RIO PRETO

Neste primeiro ano de Compel, encontramos diversos desafios, mas com muita energia conseguimos melhorar a performance de quem já era muito bom e desenvolver quem estava começando, sem precisar trocar nenhuma peça do time, **apenas crescer.**

- Ajustamos as carteiras, potenciais, adicionais;
- Crescemos em linhas que antes estavam em queda;
- Promovemos campanhas em clientes prioritários;
- Expandimos nosso trabalho de campo;
- Aumentamos nosso número de clientes ativos e conseguimos manter um resultado linear, tendo poucas oscilações.
- Além disso, fizemos um trabalho muito forte de cultura com os veteranos, trazendo pra perto e trabalhando juntos.



OBJETIVOS PARA 2024

- **Plano de estratégias para engajar a equipe**

1° Implementar ainda mais a cultura de FERA DAS VENDAS, ganhar o que for possível;

2° Ajudar os televendas a ter um visão de que é possível aumentar suas respectivas comissões olhando com **olhar de dono**.

- **Ações que implantou nos processos de trabalho e foram absorvidas pelo time de forma positiva;**

1° Gestão de faturamento hora a hora, cliente a cliente;

2° Ativos com conteúdo;

3° Acompanhar o potencial e projeção dos principais clientes.

RIO PRETO



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: GABOR LUCAS CAROZIO

CARGO: VENDEDOR

MOTIVO DA INDICAÇÃO: *Gabor está na Compel há 5 anos. Durante todo esse período se manteve em constante crescimento, independente da gestão. Hoje, ele tem o maior faturamento da unidade, na minha gestão não teve nenhuma falta, pouquíssimos meses que não atingiu sua meta, mas o seu diferencial é o engajamento com colaboradores que chegam sem ter muita experiência. Todos os auxiliares de vendas que entraram em Rio Preto, o Gabor ensina e ajuda em todos os aspectos.*

Um comportamento ímpar, desempenho fora da curva e senso de ajuda único, faz a indicação do mesmo.



RIO PRETO





Aline SILVA

SP SUL

35 anos

1 ano e na Compel

Graduada em Administração de Empresas,
com MBA em Gestão Empresarial

*A minha carreira é pautada na área comercial e
gestão de equipes. Foram 11 anos na área comercial
financeira nas empresas: Tenda, Carrefour, Crefisa e
Meu Financiamento Solar.*

*Com metas de cartões, seguros, empréstimos e
financiamentos. Nos times: Contratação, treinamento
e desenvolvimento.*

*Na Compel, a pouco mais de um ano,
assumi o desafio de aprender um novo
ramo e estar à frente da unidade Zona Sul.*



SP SUL

AÇÕES PARA 2024

1. Crescimento de clientes atendidos por televendas :

- Implementar roteiro de ligações.
- Acompanhar as ligações.
- Aderir a inclusão de informações no CRM.

2. Retomada Faturamento Unidade

- Visita a clientes.
- Coordenar cafés e visitas a fábricas.
- Retomar premiações na unidade para melhores resultados mês.
- Realizar roteiro de visitas com Consultor Externo para abertura de novos clientes.
- Incluir mais clientes em campanhas específicas.



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: DANIEL BRUNO

CARGO: VENDEDOR

MOTIVO DA INDICAÇÃO:

O Daniel está a quatro anos na Compel, atua como televendas.

Ao longo de sua trajetória se tornou o maior faturamento da unidade.

É um profissional comprometido, engajado e de atendimento personalizado aos clientes.

Critérios:

- Compromisso com a empresa.
- Empenho na entrega de resultados.
- Dedicção com os clientes.
- Relacionamento com a equipe.

Motivo de indicação:

- Tem participação ativa no time : ensina e apoia os novos membros, dando dicas e instigando clima competição .
- Atende cada cliente de acordo com perfil e necessidades, faz visitas aos clientes nos finais de semana, solicita inclusão em campanhas e negocia brindes.
- Está sempre em busca de desenvolvimento e superação.



**TUS
DS**





Thiago

SILVA

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

10 anos na Compel.

Comecei minha carreira profissional aos 17 anos, como Menor Aprendiz, em uma empresa de Auto Peças chamada DISPEMEC, uma empresa conceituada no Vale.

Ao longo de cinco anos, trabalhei em diferentes áreas da logística, como separação de pedidos, conferência de mercadorias, expedição, inventário e entrada de notas fiscais, até me tornar encarregado de estoque.





Thiago **SILVA**

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Todo esse processo durou 5 anos, até eu decidir deixar a empresa para explorar a área industrial, mas não me adaptei a uma multinacional, onde trabalhei por apenas oito meses. Foi quando recebi uma proposta da Compel, para ser Sub Encarregado. Em três meses, fui promovido a Encarregado de Estoque e trabalhei nessa função por nove anos. Recentemente, há um ano, o gerente Luiz me ofereceu o desafio de me tornar Coordenador de Vendas da unidade. Desde então, tenho me empenhado e aprendido muito nessa nova Função.



SJC

No último ano, fizemos uma parceria com uma transportadora muito eficiente, o que ampliou nossa capacidade de atender na região. Com a ajuda dos nossos vendedores internos e do promotor, começamos a buscar novos clientes, principalmente Mecânica e Auto Center. Embora não tenhamos conquistado clientes com grande volume de compra, conseguimos muitos clientes menores que tem comprado frequentemente, o que tem sido ótimo para a unidade, pois estamos realizando vendas pulverizadas! Esse tipo de venda também se reflete nas cidades vizinhas, onde o número de entregas por motoboy aumentou em 50% de 2023 para 2024, passando de 2 para 4 motoboys.

Em 2024, teremos muito trabalho pela frente, precisamos cuidar dos clientes existentes e ao mesmo tempo encontrar novas oportunidades no mercado. Vamos continuar avançando!



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: LEONARDO MARTINS SALES

CARGO: VENDEDOR

MOTIVO DA INDICAÇÃO: *Sempre disponível para ajudar e compartilhar informações com os membros da equipe!*

O vendedor Leonardo é jovem, mas possui uma grande experiência em peças mecânicas. Devido ao seu início muito cedo no mercado de trabalho e à sua passagem por várias lojas de autopeças na região, incluindo a gestão de sua própria loja, isso lhe deu muita bagagem na área. Com isso ele está sempre disposto a compartilhar informações e ajudar a equipe! Sua experiência o torna um recurso valioso para compartilhar conhecimento e ajudar a equipe. Além disso, ele se oferece voluntariamente para assumir responsabilidades, como cuidar do WhatsApp de outros vendedores quando necessário, e até mesmo os auxilia com informações e códigos de peças.



SJC





Roseli **CORREIA**

SP LESTE

47 anos

7 anos na Compel

*Profissional graduada em Administração de empresas,
Pedagogia, História.*

MBA em Gestão de Pessoas - 2020

Office Girl na empresa Alstom Transport – Nesta empresa assumi o cargo de Auxiliar Adm. de Compras e em dois anos assumi a função de Compradora. Em 1998 iniciei minha trajetória no setor de vendas. Atuei em todas as funções relacionadas ao departamento: Auxiliar de Vendas, Telemarketing, Vendedora Interna e Externa, Supervisora, Coordenadora e Gerente em empresas de diferentes segmentos.





Roseli **CORREIA**

SP LESTE

ATUAÇÃO NO SETOR DE AUTOPEÇAS

Atuo no setor de autopeças atuo há 20 anos – Linha leve e pesada.

LINHA PESADA

Atuei durante 10 anos como Gerente de vendas no setor de distribuição.

Função Gerente de Vendas - 70 representantes e 30 vendedores em todo o Brasil

Participei de abertura e implantação de filiais em diferentes estados no Brasil.

LINHA LEVE

Comecei a atuar na linha leve no ano de 2016 na Compel Automotiva – Unidade Leste





SP LESTE

ATUAÇÃO NA COMPEL – 2016 A 2023

- Formação de Equipe
- Inserir metodologia de trabalho
- Treinamento, formação e capacitação de vendedores
- Engajar equipe com competição diária
- Treinamento e capacitação de coordenadores
- Proporcionar clima e cultura organizacional em vendas por meio de premiações e reconhecimento individual.

RESULTADOS ALCANÇADOS

- Crescimento e realização de metas
- Equipe engajada com resultados
- Equipe com maior utilização das ferramentas CRM, WATIZE, BIDEAQUE
- Equipe campeã de 4 das 5 gamificações
- Formação de um dos melhores vendedores da Compel.



OBJETIVOS PARA 2024

- Reformular quadro de televendas – repor, trocar e aumentar o quadro
- Ampliar quantidade de clientes atendidos na unidade
- Retomar treinamentos e visitas as fábricas
- Realização de visitas a clientes PROMOTOR E VENDEDOR
- Instalar SINO de vendas – Fechamento de meta diária
- Manutenção da premiação individual – Melhores vendedores do mês
- Promover cafés da manhã para toda a unidade – Integração geral da unidade



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: LUCAS ALVES

CARGO: VENDEDOR

MOTIVO DA INDICAÇÃO: *Resultado apresentado em 6 anos de empresa.*

O Lucas é engajado, motivado e determinado.

Entrou na empresa com 21 anos e nunca havia trabalhado com autopeças, entendeu o mercado e a importância da parceria com o cliente.

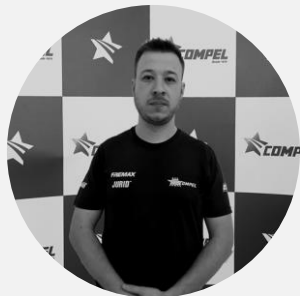
O televendas se diferenciou realizando ações estratégicas, como:

- Entender o perfil de todos os clientes – Quem é o proprietário, quem são os balconistas e a importância que cada um deles tem no negócio;*
- Visitas pontuais nos clientes aos finais de semana;*
- Participar de eventos e festas de confraternização;*
- Fechamento de campanhas com premiações diversificadas levando em consideração time de futebol, esportes praticados e datas de aniversário.*



SP LESTE





Bruna
PAVANELO
SOROCABA

7 meses na Compel

Tenho experiencia de 14 anos em liderança de equipe, 6 anos como supervisora de telemarketing no segmento de telefonia SAC da VIVO MOVEL, aonde tive a oportunidade de trabalhar em projetos pilotos e implantação de novos sites em outros estados como RJ e BA. Em 2015 iniciei um novo desafio como supervisora de Televendas em uma distribuidora de produtos farmacêuticos onde eu tive a oportunidade de criar processos e rotinas para os vendedores.





Bruna
PAVANELO
SOROCABA

7 meses na Compel

Em Julho de 2023 iniciei a minha trajetória na Compel assumindo a coordenação do time de SOROCABA, um segmento totalmente desafiador e dinâmico, estou aprendendo e conhecendo esse mercado amplo e cheio de oportunidades. Com um time de veteranos e novos. Ajudando-os a saírem da zona de conforto para buscarem o melhor de si, e a cada dia construir resultados melhores.





SOROCABA

Ação para 2024

Trabalho em conjunto com o consultor externo para 2024 com foco em clientes inativos e novos LEADS principalmente em clientes LUB que não compram peças. Com principal foco aumentar o número de positivações de clientes na unidade de SOROCABA.

Objetivo: Ajudar o time interno a ativar e reativar clientes. Potenciar clientes a aumentar as compras no período.

FORÇA – O QUE FAZEMOS BEM?

Atendimento ao cliente em comparação aos nossos concorrentes o nosso atendimento ao cliente é diferenciado e consultivo (não cotamos errado)

FRAQUEZAS – O QUE PODEMOS MELHORAR?

Visibilidade do B2B o número de clientes na plataforma ainda é baixo perto da otimização de tempo que podemos ter com o uso frequente dos clientes no site para podermos focar em novas oportunidades de negócios.

OPORTUNIDADES – QUAIS AS METAS PARA O ANO?

Aumentar o número de positivações de clientes da unidade, potenciar clientes a aumentar as compras e aumentar o faturamento.

INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: MICHEL

CARGO: VENDEDOR

MOTIVO DA INDICAÇÃO: Relacionamento e Atendimento diferenciado.

Tem um ótimo relacionamento com toda a equipe e empresa, está sempre disposto a ajudar e compartilhar do seu conhecimento com o time de vendas, tem um atendimento consultivo e cordial com os clientes. Demonstra-se sempre disposto e preocupado com o bem estar das pessoas tanto clientes como os colegas de trabalho.



SOROCABA

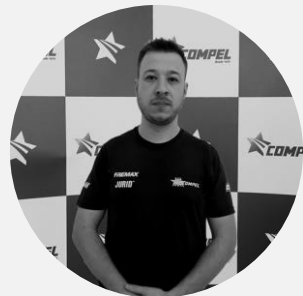




Laryssa **SORAYA** LUBRIFICANTES

13 anos na Compel

- *Mirante do Paranapanema, interior com 14 mil habitantes.*
- *Mudança para Sorocaba aos 18 anos para estudar Administração de Empresas*
- *Trabalho com venda de equipamentos hidráulicos enquanto cursava a faculdade.*
- *Ingresso como televendas na Compel Sorocaba em 2011*



Laryssa **SORAYA** **LUBRIFICANTES**

- *Investi no meu desenvolvimento pessoal e profissional iniciando um MBA em Vendas.*
- *Com iniciativa e coragem passei a liderar através da coordenação com 2 anos de empresa*
- *Acredito no poder da educação e mantenho constantemente meu desenvolvimento através de cursos de liderança, vendas, gestão de pessoas.*
- *Desde Out/22 sou coordenadora na Compel Lubrificantes.*



LUBRIFICANTES

ENGAJAMENTO DO TIME:

Dinâmica de interação, cada integrante citou o ponto forte dos colegas, cartão com os pontos citados e um mino (caneta personalizada) com o ponto forte mais evidente.

Motivo: criar sinergia e fortalecer o que o colaborador tem de melhor.

INCENTIVO E RECONHECIMENTO:

Chocolates, cartões personalizados com mensagens de incentivo/reconhecimento.

Motivo: Criar um ambiente com energia positiva e sentimento de pertencimento.



TROCA DE CONHECIMENTO CONSTANTE:

Ensinando desde ferramentas operacionais e motivacionais trazendo vídeos e promovendo um momento de troca dos membros do time.

Motivo: Empoderar o colaborador.

CRIAÇÃO DE MATERIAIS:

Criação de manuais de venda mostrando passo a passo, criação de script de vendas, implementação de google forms, criação processo de integração em lubrificantes e acompanhamento de indicadores.

Motivo: Facilitar o dia-a-dia.



LUBRIFICANTES



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: **PAULO**

CARGO: SUPERVISOR DE VENDAS

CRITÉRIO ADOTADO:

Situação visível aos clientes

Impacto com clima na empresa

MOTIVO DA INDICAÇÃO: Gosta de promover ações em clientes com cafés, treinamentos.

É atencioso com as pessoas, bom ouvinte, tem olhar positivo sobre as pessoas, reconhece o bom desempenho das pessoas.

É atento aos detalhes, tem facilidade em desenvolver relacionamento com as pessoas.



LUBRIFICANTES



Lourruama Moraes

39 anos

Há 6 anos na Compel

- *Graduação: Comunicação Social – Publicidade e Propaganda*
- *Pós Graduação em Design Gráfico*
- *MBA em Marketing*
- *MBA Executivo em Gestão de Liderança e Inovação*

Profissional:

- *Revista e Jornal Dança Brasil – Editora de Arte/Designer*
- *Revista REBEn (Brasília) – Editora Executiva*
- *30 anos – PAUSA CLT – Free Lancer*
- *Sweda – Marketing*
- *Compel Automotiva – Marketing – Desde 2018*

1 ano : **Assistente de MKT**

2 anos: **Analista de MKT**

3 anos: **Coordenadora de MKT**



AUTOCONHECIMENTO

O autoconhecimento permite que um líder compreenda
suas próprias forças, fraquezas, valores e crenças.

*Isso ajuda a orientar suas decisões e comportamentos,
garantindo que estejam alinhados com seus princípios
e objetivos pessoais.*



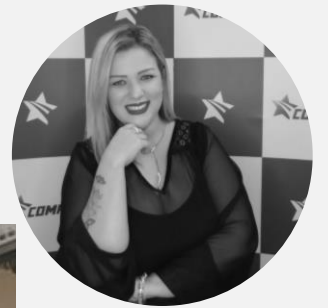
AUTOCONHECIMENTO

Ao integrar princípios, valores e objetivos pessoais no ambiente corporativo, podemos cultivar uma abordagem mais autêntica e significativa em nossa carreira.

Os **valores pessoais** são fundamentais para orientar o comportamento e as decisões de uma pessoa.



AUTOCONHECIMENTO > VALORES PESSOAIS



AUTOCONHECIMENTO > VALORES PESSOAIS > VALOR DA COMPEL



AUTOCONHECIMENTO

CRIATIVIDADE



AUTOCONHECIMENTO

A **criatividade** desempenha um papel fundamental no ambiente de trabalho, contribuindo para a inovação, resolução de problemas, desenvolvimento de soluções e adaptação a mudanças.



AUTOCONHECIMENTO > CRIATIVIDADE

Boa tarde,

Em reunião hoje pela manhã definimos novos critérios pra Campanha Destaque 2024. Segue :

- 1) Alterar o nome da Campanha . Peço q sugira um novo nome para reedição dessa Campanha com validade de 01/02/24 até 31/12/24;



=

FERAS
DE VENDAS



AUTOCONHECIMENTO

Adaptação a mudanças

A criatividade nos ajuda a nos adaptar rapidamente a novas situações e mudanças no ambiente de trabalho, permitindo que encontremos soluções criativas para lidar com desafios inesperados ou imprevistos do dia a dia.

Adaptação as novas tecnologias, como CRM, o B2B e o BITRIX, por exemplo.



Tarefas do grupo de trabalho

CRIAR

Em andamento + pesquisa



A FAZER (20)

ENTREGA CRACHÁS FUTURA IM 22 de fevereiro, 18:00

LÂMINAS - GRÁFICA PAULISTA Hoje, 18:00

TROFÉU - FERAS DE VENDA 29 de fevereiro, 18:00

ATUALIZAR GUIA DE TRABALHO MKT fevereiro, 18:00

EM ANDAMENTO (5)

ACOMPANHAMENTO - BAUDUCCO 23 de fevereiro, 18:00

AÇÃO DE DIA DAS MULHERES Hoje, 18:00

ADESIVO FILIAIS de fevereiro, 18:00

ACOMP. DE CAMPANHAS E PROCESSOS ... (1)

ACOMPANHAMENTO DE CAMPANHAS 26 de fevereiro, 18:00

ORÇAMENTOS (3)

RELÓGIOS - NOVO ORÇAMENTO Hoje, 18:00

MISSÃO, VISÃO, VALOR Hoje, 18:00

COMPRAS LUBRIFICANTES

TAREFAS COMPEL LUB (7)

Integração Comercial - LUB Sem prazo

GO SUPER! Sem prazo

PAINEL LUB Sem prazo

GAMIFICAÇÃO UFC - LUBRIFICANTES Sem prazo

ROTEIRO DE LIGAÇÃO - COMPEL LUB Sem prazo

IDEIAS (5)

CAMPANHA DE KART Sem prazo

MURAL DE FOTOS - BARUERI Sem prazo

VINÍCULA GOES - AÇÃO CLIENTES 23 Sem prazo

CAMPANHA COM PEÇAS BARUERI



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: **BEATRIZ**

CARGO: ANALISTA DE MARKETING

CRITÉRIO ADOTADO:

Iniciativa, atitude positiva, busca evoluir.

MOTIVO DA INDICAÇÃO:

Faz a diferença no time com suas atitudes positivas, contagiando positivamente as pessoas ao seu redor com sua empatia e cuidado na forma de falar com as pessoas.

É proativa e evoluiu muito em sua carreira profissional. Busca constantemente o desenvolvimento.



MARKETING



Emerson Vasconcelos

Coordenador de Compras

9 meses de Compel

22 anos de Mercado de Autopeças

TRAJETÓRIA

JANEIRO DE 2002



Iniciei no Estoque da Zé da Brek Autopeças, Atuei na entrada de Notas, Cadastros, Vendas.

REVOLUÇÃO EM 2010



Início na MAP Martins Autopeças, em Itapevi, onde aprendi demais. Sobre tudo, Compras!

2 ANOS EM LICITAÇÃO



Atendendo Contratos de Lubrificantes e Pneus, focado em Órgãos Públicos diversos.

3 ÚLTIMOS ANOS



Na Pontual Autopeças Itapevi, como Gerente Geral, atuava em Compras, Vendas e Estoque.

COMPRAS



NA COMPEL DESDE JUNHO/23

MISSÃO 1

Redefinir e Expandir junto a Diretoria e Gerência o portfólio de vendas da Compel, fortalecendo e incluindo linhas estratégicas.

MISSÃO 2

Automatizar ao máximo o setor de compras, foco em análises de reposições, cadastros, aplicações, transferências e similaridades.

MISSÃO 3

Estruturar o time de Compras da Compel, criando e redefinindo tarefas e desenvolvendo novos Assistentes e Analistas.

COMPRAS



INDICAÇÃO

NOME DO COLABORADOR INDICADO: **Jenifer Tamires**

CARGO: ASSISTENTE DE COMPRAS

MOTIVO DA INDICAÇÃO:

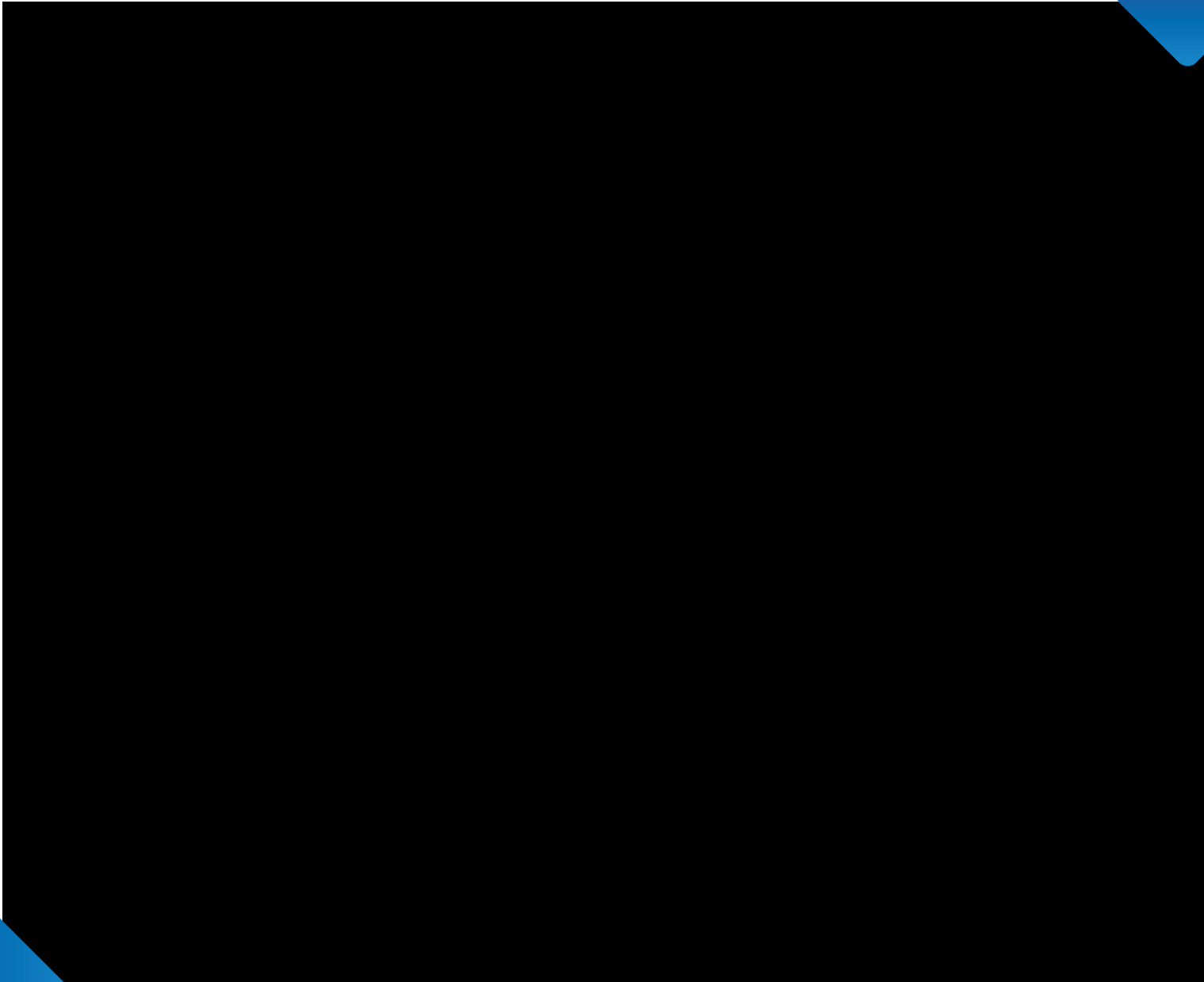
Empenho, comprometimento e dedicação ao setor de Compras.



COMPRAS



INDICADOS AO PRÊMIO
• EU SOU A MUDANÇA •



*"A mudança não acontecerá se nós esperarmos por outra pessoa ou se esperarmos por algum outro momento.
**Nós somos as pessoas pelas quais esperávamos.
Nós somos a mudança que buscamos."***

Barack Obama
Discurso de campanha, 2008.



**DENISE
CURITIBA**



**MICHEL
SOROCABA**



**GABOR
RIO PRETO**



**DANIEL
SP SUL**



**LEONARDO
SJC**



**LUCAS
SP LESTE**

**NOME
BARUERI**



**JENIFER
COMPRAS**



**PAULO
LUBRIFICANTES**



**BEATRIZ
MARKETING**



**ROSELI
COORDENADOR**
Indicado por Marcelo

**NOME
COORDENADOR**
Indicado por Luiz



**NOME
RECURSOS
HUMANOS**

Obrigado!