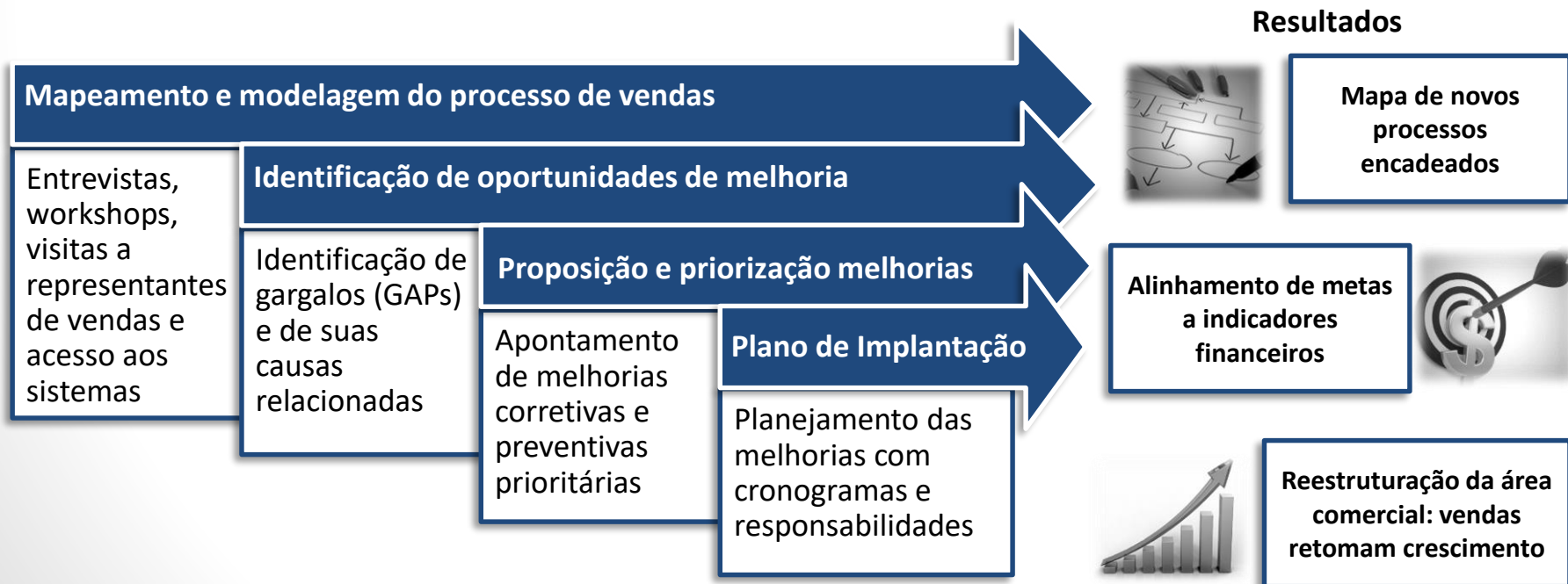


Empresa buscava melhorias de resultados em vendas

Projeto de melhoria de eficiência de processos que resultou também em nova abordagem comercial

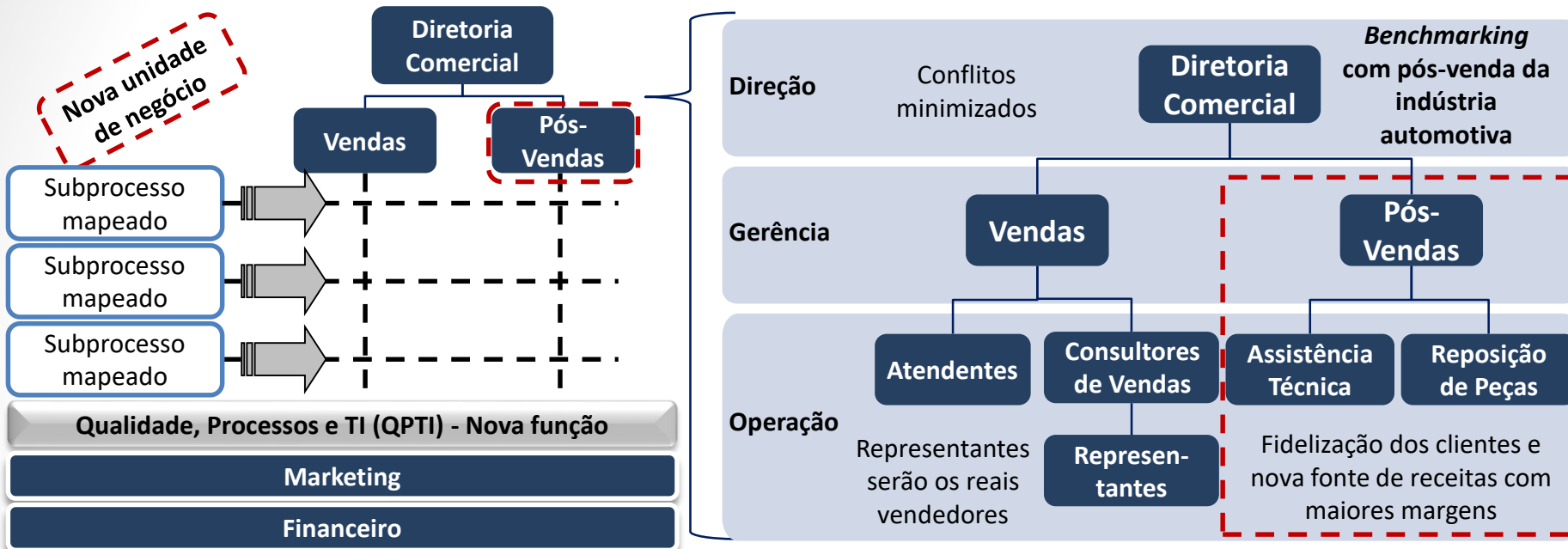
- Multinacional americana no Brasil: faturamento na faixa de R\$ 60 milhões e 80 funcionários
- Equipamentos de *food service*, como máquinas de sorvete, chapas, fritadeiras a gás entre outros, atendendo dois segmentos de mercado: varejo (20%) e redes de *fast food* (80%)
- Problema crítico na função de vendas: diminuição de vendas e insatisfação de clientes
- Durante o projeto percebeu-se oportunidade de desenvolver nova unidade de negócio: pós-venda

O passo-a-passo do trabalho realizado para obtenção dos resultados



Reestruturação de funções para explorar maior potencial de mercado

Reestruturação comercial e criação de função Qualidade, Processos e TI



E o alinhamento de metas a indicadores de desempenho financeiro

Modelo de bonificação baseado em metas globais e locais promoveria motivação e desempenho

Valorizar equipes melhor qualificadas para incremento de eficiência e qualidade do trabalho

