



Concessionária pioneira da marca FIAT no Rio  
Grande do Sul

SAN//MARINO

CARTILHA DE  
INTEGRAÇÃO AO  
COLABORADOR



PORTO ALEGRE

VIAMÃO

GRAVATAÍ

# A SAN MARINO VEÍCULOS LTDA.

A San Marino Veículos foi inaugurada no dia 10 de setembro de 1985 como uma das primeiras concessionárias da marca Fiat no Rio Grande do Sul. A empresa faz parte do Grupo Cia Zaluski de Negócios.

Com sua rede de lojas estrategicamente posicionada na grande Porto Alegre, a marca San Marino conta com quatro unidades homologadas Fiat na comercialização de veículos novos, seminovos e assistência técnica.

Desenvolvendo processos de melhoria contínua na prestação de serviços de vendas e pós vendas, a San Marino busca constantemente a satisfação de seus clientes e a atualização junto ao mercado automotivo.

Como resultado deste trabalho, podemos afirmar a liderança em vendas na marca Fiat desde a sua inauguração, posicionando-a, invariavelmente, entre as três principais revendas de todas as marcas do estado.

Atualmente conta com cerca de 160 colaboradores.



CARTILHA DE  
INTEGRAÇÃO  
AO  
COLABORADOR

# NOSSAS LOJAS

## HOMOLOGADAS FIAT



Matriz



Gravataí



Zona Sul



Viamão



CARTILHA DE  
INTEGRAÇÃO  
AO  
COLABORADOR

# SEGURANÇA E MEDICINA NO TRABALHO

## NORMAS E PROCEDIMENTOS

1. Todo colaborador, quando da utilização de veículos da empresa, deverá, obrigatoriamente, usar cinto de segurança;
2. Não é permitido fumar dentro dos veículos da empresa ou nas dependências e arredores do ambiente de trabalho;
3. A velocidade máxima de condução de veículos permitida dentro da empresa é de até 10 km/h com o alerta ligado;
4. Não é permitido estacionar veículos próprios no perímetro de fluxo da oficina bem como nos estacionamentos destinados aos clientes;

Todo colaborador deve:

5. Zelar pelo bom uso de suas ferramentas de trabalho;
6. Evitar o desperdício na utilização de água, luz, telefone e materiais de uso em geral;
7. Zelar pela higiene e conservação de seu local de trabalho.



# EPI – Equipamento de Proteção Individual

É obrigatório o uso do EPI nas áreas de serviços gerais, assistência técnica e lavagem. A falta d utilização pode acarretar advertência disciplinar entre outras medidas.

Deverá ser solicitado ao Departamento Pessoal quando houver a necessidade de trocas ou aquisições de equipamentos.



# ADIANTEAMENTO QUINZENAL

Será concedido adiantamento correspondente a 40% do salário fixo mensal no dia 15 de cada mês.

\* o colaborador deverá comunicar formalmente ao Departamento Pessoal caso não deseje receber o adiantamento

## SALÁRIO MENSAL

O pagamento do salário ocorre no último dia útil do mês.

## SISTEMA DE PAGAMENTOS

Os valores serão depositados em conta corrente bancária a ser informada pelo funcionário no momento da contratação.



# FUNCIONÁRIOS COMISSIONADOS

As comissões são calculadas sobre as vendas efetuadas no período de 30 dias corridos e que se inicia, geralmente, no dia 20 do mês anterior ao do pagamento.

A premiação sobre as vendas é apurada considerando o período dos dias 01 a 30 do mês anterior, sendo paga até o dia 20 do mês seguinte.

O funcionário exclusivamente comissionado receberá o adiantamento quinzenal de 40% do valor mínimo garantido previsto.



# REFEIÇÃO/ALIMENTAÇÃO

A empresa disponibiliza até o dia 1º de cada mês, por meio cartão magnético, vale refeição ou alimentação para almoço. O funcionário contribui com o valor correspondente a 20% sobre o valor concedido descontado mensalmente no contracheque.

O colaborador deve sinalizar formalmente se deseja receber vale alimentação, utilizado geralmente em mercados, ou vale refeição, aceito na maioria dos restaurantes.



# TRANSPORTE

A empresa disponibiliza até o dia 1º de cada mês, por meio cartão magnético (TRI/TEU), vale transporte conforme a necessidade de cada colaborador.

O vale transporte não é pago em espécie, apenas nos cartões aceitos pelas empresas de transporte.

O funcionário contribui com o valor correspondente a 06%, calculados sobre a sua remuneração mensal, descontado no contracheque.



# CONTROLE PONTO

A marcação correta do ponto é obrigação de todos os colaboradores, sendo que qualquer entrada e/ou saída da empresa deve ser registrada no ponto.

É imprescindível a observância dos horários de jornada de trabalho individuais, conforme estipulado nos contratos laborais, incluindo o início, intervalo e término da jornada. Qualquer alteração necessária para compensação de horas faltantes ou excedentes deve ser comunicada ao Departamento Pessoal com antecedência.

Durante o expediente, é imprescindível que os colaboradores permaneçam em seu ambiente de trabalho, sendo vedada a saída para atividades externas à empresa, exceto nos intervalos legalmente concedidos. Qualquer ausência excepcional deve ser devidamente alinhada com o gestor e o Departamento Pessoal.

Em atendimento à legislação trabalhista, deve-se observar:

- Intervalo mínimo de 01 hora de almoço;
- Não está autorizado realização de horas extras, ressalvada autorização prévia do gestor e comunicação formal ao Departamento Pessoal;
- Na hipótese do atendimento do item anterior, é expressamente proibido, independentemente da motivação, a realização de mais de 02 horas extras no dia.



# CONVÊNIO MÉDICO E ODONTOLÓGICO

A empresa disponibiliza a todos os funcionários opções de convênios médicos. São eles:

- Centro Clínico Gaúcho – há duas opções de contratação: ambulatorial ou hospitalar. Em ambas opções há cobertura odontológica.
- Unimed (Unipart) –plano hospitalar sem cobertura Odontológica. Há cobrança de coparticipação de 40% em todos os procedimentos realizados.
- Odontoplus - plano odontológico.

\*\* em todas opções existe um valor fixo mensal a ser descontado no contracheque sujeito a reajustes anuais conforme indicação do convênio.

- O plano escolhido pode ser estendido aos dependentes (filhos e/ou cônjuge) mediante cobrança correspondente repassada pelo convênio;
- Centro Clinico Gaúcho: é realizada a cobrança de valores no caso de não comparecimento a consultas sem aviso prévio de, no mínimo, 24h de antecedência junto ao convênio;
- Em todas as opções de convênio o custo mensal do plano escolhido é dividido entre a empresa e o colaborador;
- Para adesão a uma das opções fornecidas, o colaborador deverá realizar a solicitação formal ao Departamento Pessoal.



# SEGURO DE VIDA

Após três meses da admissão a empresa contrata seguro de vida sem nenhum ônus ao empregado.

## UNIFORMES

É obrigatório o uso do uniforme nas áreas de vendas, administrativo (quando fornecido), serviços gerais, assistência técnica, lavagem e peças

\*\* O não cumprimento dessas normas poderá acarretar em advertência disciplinar, entre outras medidas.

## CRACHÁ

É obrigatório o uso de crachá de identificação nas dependências da empresa.



# RECOMENDAÇÕES ATENDIMENTO AO PÚBLICO EXTERNO

Para os colaboradores que atendem público externo  
(Exemplo: Consultores, Vendedores etc.)

- É proibido o uso de Fones de Ouvido no horário de trabalho;
- É proibido consumir alimentos na mesa de trabalho, temos local próprio disponível para isso;
- É recomendado o uso de calças, preferencialmente nas cores pretas e azuis, confeccionadas em tecidos como jeans e sarja;
- Não recomendamos o uso de calças com detalhes em “rasgado”;
- É recomendado o uso de sapatos, tênis ou sapatênis, preferencialmente na cor preta;
- É recomendado que os colaboradores mantenham um visual minimamente alinhado no cabelo e na barba, sem qualquer restrição quanto ao estilo de preparo;
- É recomendado que evitem o uso excessivo de perfume.



# COMPRAS ASSISTÊNCIA TÉCNICA

O colaborador poderá utilizar os serviços de assistência técnica e peças da empresa. Caso opte por realizar o pagamento mediante desconto no contracheque, o valor limite da parcela mensal é de até 13% do valor do salário base (ou da média da remuneração dos últimos 12 meses para comissionistas).

A parcela mínima para realização de desconto em folha é de R\$100,00.

Deverá ser solicitada pelo funcionário da venda do serviço/produto pretendido a autorização para desconto em folha junto aos setores de Crédito e Departamento Pessoal.



# QUALIDADE

Na San Marino, o NPS de Vendas e Pós Vendas é a principal ferramenta de controle de qualidade. Todos os colaboradores da empresa têm a responsabilidade de garantir que todos os clientes respondam à pesquisa, atribuindo NOTA 10. A meta mensal e o índice NPS são monitorados diariamente pelos gestores e divulgados semanalmente a todos os colaboradores de todos os setores.

O NPS (Net Promoter Score) é uma métrica que avalia a satisfação do cliente com uma empresa, produto ou serviço. É medida a partir de uma única pergunta: "Em uma escala de 1 a 10, o quanto você recomendaria a San Marino para os seus familiares e amigos?"

Cada área da empresa possui um gestor específico, responsável pelo controle de indicadores e por ações que visem manter o trabalho bem realizado. Estes gestores utilizam diversas ferramentas de gestão de qualidade, conforme orientação San Marino Veículos e da Montadora.

Manuais Digitais - Processos Stellantis:  
<https://manual.portalredestellantis.com>



# TREINAMENTO

Após estipular-se o trabalho a ser feito, os colaboradores devem estar preparados para desempenhar as tarefas. Por isto, é necessário que todos sejam treinados de acordo com seu processo, seja através dos Treinamentos do Percurso Formativo da Montadora no Portal WCD AcademyFiat: <https://mywcdacademy.fiat.com.br> seja por Treinamentos externos ou internos.

Em relação ao percurso formativo da montadora, todos os colaboradores, com o apoio e orientação do seu gestor da área e gestor de treinamento, têm a responsabilidade de manter seus índices IT (Índice de Treinamentos Realizados) e ITV (Índice de Audiência TV Fiat) de acordo com as metas estipuladas. É importante que todos os colaboradores atinjam as metas para garantir a qualidade dos serviços prestados pela San Marino Veículos.



# DIRETORES



PEDRO ANTONIO  
XAVIER ZALUSKI



PAULO RICARDO  
IPPOLITO SIQUEIRA



MARJA ZAMPROGNA  
ZALUSKI



LORENZO ZAMPROGNA  
ZALUSKI

# GESTORES



ALBERTO COELHO  
VEÍCULOS SEMI NOVOS



ALESSANDRA SANTOS  
TESOURARIA



ANDERSON PRADO  
VENDAS GERAL



ANA CALLEGARI  
DP/RH



EDSON JAQUES  
CRM/QUALIDADE



JONATO GONÇALVES  
VENDAS MATRIZ

# GESTORES



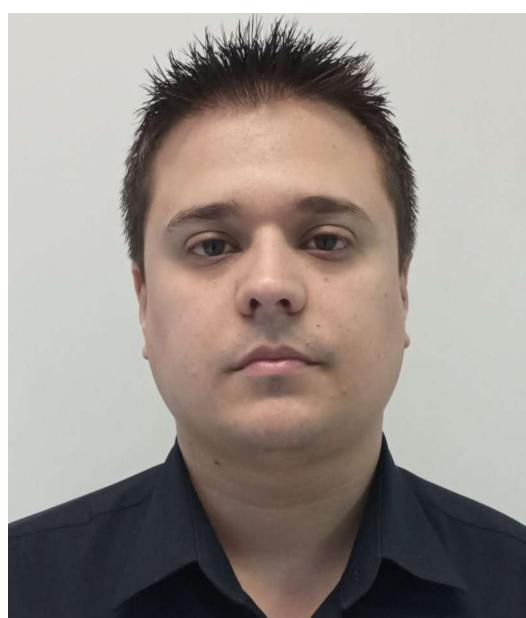
RITIERI DA CRUZ  
VENDAS VIAMÃO



TATIANA JONSON  
CONTABILIDADE



JOSUE BRONZONI  
VENDAS ZONA SUL



RAFAEL DE CASTRO  
CONTROLLER



VINICIUS GONÇALVES  
PÓS VENDAS



LUCIANO THOMAZ  
VENDAS DIRETAS

# GESTORES



JESSICA LEAL  
VENDAS GRAVATAÍ



VINICIUS POPOLEK  
PÓS VENDAS

## SAN MARINO FIAT - DIGITAL

- [www.sanmarinofiat.com.br](http://www.sanmarinofiat.com.br)
- 51. 3021.1133
- <https://www.instagram.com/sanmarinofiat>
- <https://www.facebook.com/SanMarinoFiat>
- [https://www.linkedin.com/company/san-marino-  
veiculos/](https://www.linkedin.com/company/san-marino-veiculos/)
- <https://twitter.com/sanmarinofiat>
- <https://www.tiktok.com/@sanmarinofiat>
- <https://www.youtube.com/@sanmarinofiat9558>

# SAN//MARINO



CARTILHA DE  
INTEGRAÇÃO  
AO  
COLABORADOR