



Anotações

21 de out. de 2025

Evermonte | Imbralit - Alinhamento

Convidados Guilherme Abdala kellin@grupojorgezanatta.com.br

Claudia Stempkowski Tayná Mello

Anexos [Evermonte | Imbralit - Alinhamento](#)

Registros da reunião [Transcrição](#)

Resumo

Kellin Zanatta, Guilherme Abdala, Claudia Stempkowski e Tayná Mello participaram da reunião para discutir a contratação de um novo profissional. Kellin Zanatta buscou esclarecimentos sobre a remuneração, os valores de entrada e a política para indicações, enquanto Guilherme Abdala explicou os detalhes dos honorários e a exclusividade da parceria. Os participantes também discutiram o perfil e os desafios para a nova posição, a cultura da Embralite, a dinâmica com o CEO e a expectativa de localização do candidato, com o principal ponto de discussão sendo a busca por um profissional que impulsione a abertura de mercado e o desenvolvimento de novos produtos na Embralite.

Detalhes

- **Esclarecimento de Dúvidas sobre Honorários e Remuneração** Kellin Zanatta buscou esclarecimentos sobre o cálculo dos honorários, confirmado que a remuneração é de 22% da média anual ([00:00:00](#)). Guilherme Abdala explicou que 32% são pagos na abertura e os 68% restantes variam entre 19% e 28% da remuneração anual, conforme a avaliação do cliente no final do projeto ([00:02:10](#)). Kellin Zanatta confirmou que o valor de entrada de 50.000 será descontado do montante final, que pode variar dependendo da remuneração do executivo e da avaliação final ([00:03:08](#)).
- **Política para Indicações e Candidatos Internos** Kellin Zanatta perguntou sobre a política caso encontrem um candidato por conta própria. Guilherme Abdala explicou que, por trabalharem com exclusividade, a empresa deve

avaliar essas indicações e, se a contratação ocorrer através de uma indicação, concederão um desconto de 10% nos honorários ([00:03:58](#)). Ele também mencionou que, para candidatos internos, o desconto pode ser de até 20% ([00:05:04](#)).

- **Introdução da Equipe e Próximos Passos** Guilherme Abdala apresentou Claudia Stempkowski e Tayná Mello a Kellin Zanatta, destacando a experiência de Claudia em um projeto recente no mercado de tintas. Ele informou que precisaria sair da reunião em breve, mas que Claudia e Tayná dariam continuidade, colhendo informações adicionais para formalizar o projeto ([00:05:49](#)). Kellin Zanatta informou que o antigo diretor saiu no dia anterior para um concorrente direto, a Multilite ([00:06:39](#)).
- **Perfil e Desafios para a Nova Posição** Kellin Zanatta explicou que o maior foco estratégico da Embralite para o próximo ano é trazer soluções inovadoras para a construção civil, buscando novos mercados e o desenvolvimento de novos produtos, pois o mercado de telhas de fibrocimento está diminuindo ([00:08:31](#)). A empresa busca alguém com viés de engenharia e inovação, que traga novidades e ajude a entrar em novos mercados, especialmente em São Paulo, onde têm dificuldade de penetração ([00:09:26](#)).
- **Cultura da Embralite e Perfil Desejado** Kellin Zanatta descreveu a cultura da Embralite como "extremamente simples", o que impede a contratação de um profissional "muito cheio de nove horas" ou com "perfilão de multi". Eles desejam alguém que conheça o mercado, mas com uma abordagem mais simples, idealmente vindo de empresas como Eternit ou Saint-Gobain ([00:11:43](#)).
- **Foco em Abertura de Mercado e Clientes** Guilherme Abdala questionou o que seria mais factível para a empresa: desenvolvimento de novos produtos ou abertura de novos mercados e clientes ([00:12:47](#)). Kellin Zanatta indicou que a prioridade é a abertura de mercado e clientes, com foco em uma pessoa de bom relacionamento que consiga abrir novos clientes e talvez reverter antigos ([00:13:48](#)). Ela também ressaltou que, se a pessoa tiver um viés de engenharia, seria muito útil, especialmente para o novo canal de engenharia da empresa ([00:14:41](#)).
- **Estrutura e Maturidade do Time de Vendas** Kellin Zanatta descreveu a estrutura do time, mencionando um gerente sênior com 40 anos de casa, que é extremamente operacional e não consegue fazer gestão da equipe, e executivos de vendas que reportam a ele ([00:15:28](#)). Ela explicou que o time é operacionalmente muito bom, mas precisa de alguém para fazer a gestão. A

expectativa é contratar alguém experiente e pronto, que já chegue "arrebentando a boca do balão", mesmo que seja uma pessoa mais sênior ([00:17:47](#)).

- **Dinâmica com o CEO e Cultura de Trabalho** Kellin Zanatta descreveu o CEO, Leandro, como alguém que delega muita liberdade, cobra resultados e gosta de tudo muito claro e em números, valorizando a lealdade ([00:19:38](#)). Ela enfatizou que a pessoa terá total liberdade para executar o trabalho e que ele é uma pessoa super tranquila ([00:20:37](#)).
- **Benchmarks e Desafios do Mercado** Claudia Stempkowski perguntou se a Embralite tinha algum benchmark no mercado de Matcon ([00:20:37](#)). Kellin Zanatta mencionou Eternit e Saint-Gobain como concorrentes e empresas que admiram, mas ressaltou que o mercado está "bem difícil para todo mundo" devido à queda do produto. Ela prometeu consultar Leandro para uma resposta mais detalhada sobre benchmarks ([00:21:59](#)).
- **Expectativa de Localização do Candidato** Sobre a localização do candidato, Kellin Zanatta reiterou que o ideal é que a pessoa more em Criciúma, embora haja flexibilidade para conversas ([00:22:53](#)). Ela destacou os benefícios de morar na cidade, como proximidade da praia e da serra, segurança e boa adaptação de pessoas de outras cidades. Ela mencionou que o próprio CEO e o CFO se mudaram para Criciúma e se adaptaram muito bem ([00:23:52](#)).
- **Próximas Etapas do Processo de Recrutamento** Guilherme Abdala reforçou que a empresa tem elementos importantes para começar o projeto e que a divulgação pode ser iniciada imediatamente ([00:25:34](#)). Kellin Zanatta detalhou as etapas internas de seleção: Leandro fará uma primeira avaliação dos materiais, e então ele e Kellin Zanatta farão a primeira entrevista. A próxima etapa será uma visita presencial para conhecer a empresa e o conselho ([00:26:18](#)).
- **Prazos e Comunicação** Kellin Zanatta expressou o desejo de ter a pessoa contratada até 12 de novembro, idealmente para participar da revisão do planejamento estratégico ([00:27:19](#)). Claudia Stempkowski informou que a apresentação dos resultados da busca levará de duas a três semanas ([00:28:05](#)). Ela recomendou que a Embralite reserve horários para as entrevistas na semana de 10 de novembro e se comprometeu a enviar atualizações via WhatsApp, pois os e-mails da Evermonte costumam ir para o spam de Kellin Zanatta ([00:29:42](#)) ([00:32:01](#)).

Próximas etapas sugeridas

- Claudia Stempkowski enviará uma mensagem para Kellin Zanatta via WhatsApp para manter contato e enviar os updates do processo.
- Kellin Zanatta confirmará o aceite da proposta para iniciar o trabalho.
- Kellin Zanatta irá perguntar ao Leandro sobre os benchmarks de empresas no mercado de Matcom para o time.
- Claudia Stempkowski combinará cronogramas e etapas para conduzir o projeto.

Revise as anotações do Gemini para checar se estão corretas. [Confira dicas e saiba como o Gemini faz anotações](#)

Envie feedback sobre o uso do Gemini para criar notas [breve pesquisa](#).



Transcrição

21 de out. de 2025

Evermonte | Imbralit - Alinhamento - Transcrição

00:00:00

Guilherme Abdala: Que elegância. Yeah.

Claudia Stempkowski: Oi, Kelin, tudo bem?

Tayná Mello: La ele tem uma habilidade de fazer as coisas.

Kellin Zanatta: Ai gente, desculpa. Boa tarde tudo e você tarde.

Guilherme Abdala: Tudo bom, Kelin? Tudo certo.

Kellin Zanatta: Vamos lá, gente. Desculpa que o Leandro me chamou pra gente fazer uns alinhamentos ali antes e ele me chamou 4 horas, 2 minutos para quatro.

Claudia Stempkowski: Oh.

Guilherme Abdala: Deixa eu só Ah, tranquilo, Kelly. Ã, até antes da gente começar, o Guilherme Neves falou que ontem estava com alguma dúvida no cálculo aí dos honorários da proposta.

Kellin Zanatta: Aham.

Guilherme Abdala: Tá, tá, tá esclarecido ou tem ficou alguma coisa, alguma?

Kellin Zanatta: Ficou só um ponto, um ponto, um ponto ali. Deixa eu aproveitar, deixa eu abrir aqui a tablet.

Guilherme Abdala: Tá.

Kellin Zanatta: Ficou sem bateria, mas eu tá. Eh, eu entendi ali o cálculo, né? Eh, então é 22% da média anual, certo? Né? Os honorários são 22% da média anual.

00:02:10

Kellin Zanatta: Aí na abertura da remuneração, aí a na abertura a gente paga 32%, certo?

Guilherme Abdala: da é da da remuneração anual. É isso, isso, isso, isso da remuneração anual.

Kellin Zanatta: E 68% 68% no restante. E aí o que ficou o que eu fiquei em dúvida foi o seguinte, no restante a gente paga entre 19 a 28%. 19 28% do quê? da remuneração anual também, porque vai Aham.

Guilherme Abdala: Isso, isso. Remuneração anual também, porque como é que funciona o nosso modelo, tá? Acho que vocês trabalharam já com a gente da outra

vez, então talvez por isso a gente tenha passado um pouco mais batido assim. Mas lá no final do projeto vocês vão avaliar a nossa condução e vão escolher qual que é a taxa entre 19 e 28%. Então isso é um livre arbítrio que vocês têm para avaliar a experiência que tiveram com a gente, tá?

Kellin Zanatta: Tá.

Guilherme Abdala: Eh, e aí para o começo do projeto a gente abre ele em 22 para ter uma referência. E esse valor é um adiantamento que depois lá no final, depois do recálculo todo, ele é descontado esse valor que foi pago antecipadamente.

00:03:08

Kellin Zanatta: Ah, tá. Daí é descontado esse valor. Então, assim, vai ser então do 1928 do do aqui do 722,5 e menos o 50.000 de entrada.

Guilherme Abdala: Isso, exatamente, exatamente.

Kellin Zanatta: É isso. Tá. Tá.

Guilherme Abdala: Tá? E lá no final, né, Kell? Isso pode variar porque a remuneração do executivo pode ser maior, pode ser menor, pode a avaliação de vocês pode ser 19, pode ser 25. Então a gente pega esse valor de adiantamento e abate lá na conta final de

Kellin Zanatta: Sim, sim, sim. Exato. Tá, entendi.

Guilherme Abdala: acordo com o pacote que foi negociado com o profissional lá na vinda dele eh versus o que foi pago antecipadamente, tá?

Kellin Zanatta: Mais uma coisa, eu não eu não prestei atenção. Brenda me perguntou agora e aí eu eu ia olhar no contrato, mas então vou aproveitar e perguntar. Ê, claro, a gente vai fechar o contrato com vocês, a gente vai buscar. Vamos supor que demore, que demore, que dê algum problema no meio do caminho e a gente acaba, e acabe surgindo alguém que a gente encontre por aqui.

00:03:58

Guilherme Abdala: Mhm.

Kellin Zanatta: Como é que fica?

Guilherme Abdala: Tá? Geralmente o processo, tá Kelly? Ele a gente trabalha com modelo de exclusividade enquanto como dat tá com a gente, tá?

Kellin Zanatta: É isso.

Guilherme Abdala: Então como é que funciona? Como é que funciona esse formato? Isso acontece bastante tá Kellin? Porque é normal que vocês recebam indicações de um conselheiro, de um outro executivo, de alguém.

Kellin Zanatta: So

Guilherme Abdala: E aqui que a gente recomenda que vocês passem essas pessoas pra gente, tá? A gente vai avaliar elas também, a gente vai entrevistar, a gente vai rodar ferramenta de cognição, trazer o mapeamento de risco todo como qualquer candidato. Se por alguma razão fechar com essa pessoa que foi indicada por vocês, apesar de que pra gente o trabalho é o mesmo, tá? Que ele não muda absolutamente nada, a gente concede um desconto de 10% nos honorários, se for essa pessoa, tá? H, de novo, pra gente, o trabalho é o mesmo, mas a gente entende que às vezes o cliente quer algum desconto, acha que ele achou a pessoa e tal. Eu te confesso que hoje eu não acredito tanto que o nosso negócio é encontrar somente a pessoa, tem todo um trabalho para apoiar vocês, né?

00:05:04

Kellin Zanatta: Sim, claro. Uhum.

Guilherme Abdala: Então, por isso a gente ainda se reserva de ter sim direito aos honorários finais, mas com esse desconto de 10% caso venha por medicação, tá?

Kellin Zanatta: Tá, tá esclarecido. Então, tá. Então, eram essas minhas as minhas dúvidas.

Guilherme Abdala: Tá. E aí depende muito da empresa, assim, tem cliente que recebe muito, tem cliente que não.

Kellin Zanatta: Sim, claro, claro, porque claro que que não é fácil uma posição dessa, né?

Guilherme Abdala: Então a gente tem uma regra mais padronizada para isso.

Kellin Zanatta: Mas vai que, né? Sabe se aparece.

Guilherme Abdala: É. E às vezes até tem um candidato interno, sabe?

Kellin Zanatta: Uhum.

Guilherme Abdala: Também a gente tem a mesma política. Ah, eu quero que o meu gerente nacional participe aqui do processo para ser avaliado. Bom, se fechar com ele por alguma razão, a gente concede até um desconto maior, pode ser 20%.

Kellin Zanatta: Tá.

Guilherme Abdala: Eh, se for alguém interno, né? Mas enfim, geralmente isso não acontece, mas existe uma previsão para contemplar de alguma forma, tá?

00:05:49

Kellin Zanatta: né? Não, mas é aqui não. Não, se fosse assim, a gente já já ia tentar primeiro. Não. Uhum.

Guilherme Abdala: Sim. Eh, mas Kellin, então, abrindo sua reunião, a gente teve aquela primeira conversa na semana passada, né? Já deu para captar algumas informações. Eh, te apresentando também a Cláudia Tainak, que trabalha com o nosso time, que tem bastante experiência também. A Cláudia conduziu inclusive aquele projeto que eu te comentei do mercado de tintas que foi muito recente.

Kellin Zanatta: Ah, tá sim. Uhum.

Guilherme Abdala: Então ela tá com um mercado bem fresco. Aí até quando terminei a ligação contigo aquele dia, ah, já tenho, já pensei em alguns nomes aqui.

Kellin Zanatta: Opa.

Guilherme Abdala: Eh, então ela é a pessoa mais correta aqui para para também conduzir esse projeto com a gente.

Kellin Zanatta: Tá.

Guilherme Abdala: Eh, eu, eu, eu tenho uma outra reunião agora às 4:20 que eu já tinha marcado, então eu vou ter que sair daqui a pouquinho.

Kellin Zanatta: Uhum.

Guilherme Abdala: Então vou fazer essa introdução, mas elas também fazem as perguntas necessárias para complementar aquela visão que a gente já pegou, né, na primeira eh reunião com vocês e aí poder sim começar o projeto formalmente a partir do aceite

00:06:39

Kellin Zanatta: Tá bom.

Guilherme Abdala: de vocês lá na formalização. Amanhã mesmo a gente já bota na esteira de produção aqui. Eh, e vai ser importante também combinar os prazos, né, com contigo e eh a estrutura de etapas de entrevista, porque como a pessoa tá saindo, imagino que a gente tenha urgência para conseguir perfis o quanto antes, né?

Kellin Zanatta: Na verdade, ele saiu ontem, tá? A gente, a gente, ele saiu ontem porque ele vai para um concorrente direto e aí a gente tá em fase de planejamento estratégico, a gente achou que melhor ele não participar.

Guilherme Abdala: Eh, ah, já saiu, tá? Sim. Para onde que ele foi, Kelly?

Kellin Zanatta: Foi para Multilite, tá? É um é um é uma empresa de Curitiba, é um concorrente direto nosso, tá?

Guilherme Abdala: Tá legal. Tá bem, então tá.

Kellin Zanatta: Ele, na verdade, ele foi CCO lá.

Guilherme Abdala: Ah, foi ficar foi como número um.

Kellin Zanatta: É isso.

Guilherme Abdala: Sabe, o pessoal dessa área comercial tem assumido muito a cadeira de CEO, que a gente tem tido vários casos aqui de estar substituindo alguém

que foi assumir uma cadeira maior ou um diretor de unidade de negócio, se tornou

00:07:32

Kellin Zanatta: É. Certo. Uhum. Uhum. Uhum.

Guilherme Abdala: CEO, eh, tem voltado assim muito, tem épocas que vai mais pro CFO, tem épocas que vai mais pro comercial, essa cadeira de número um.

Kellin Zanatta: Uhum. Uhum.

Guilherme Abdala: A gente tem notado esse movimento muito forte assim.

Kellin Zanatta: Tem conhecimento da empresa todo mundo, no final das contas lá.

Guilherme Abdala: Eh, é, é verdade.

Kellin Zanatta: Então, 8 anos.

Guilherme Abdala: Bom, e ele ainda mais indo para um concorrente, né? Sabe todo o planejamento estratégico. Quanto tempo ele tava com vocês?

Kellin Zanatta: Ele tava 8 anos.

Guilherme Abdala: Que ele acabei não perguntando aquele dia. Ah, nossa, é muito coisa.

Claudia Stempkowski: 8 anos como diretor. ou é uma pessoa que tá.

Kellin Zanatta: Ele pass ele começou como gerente, ele foi contratado por posição de gerente comercial e aí ele ele passou a ser diretor há uns 3 anos.

Claudia Stempkowski: Uhum.

Guilherme Abdala: Tá bem. Eh, então, K, se tu puder nos dar uma visão do teu lado, assim também unindo, né, com aquela primeira percepção que a gente teve na conversa anterior, mas eh de que que vocês estão buscando?

00:08:31

Guilherme Abdala: Qual que é a ideia agora? A gente sabe que era uma pessoa que tava performando bem, né, princípio, mas o que que a gente pode olhar a partir de agora até para alguns pontos avançar?

Kellin Zanatta: Uhm.

Guilherme Abdala: a gente sabe que vai ter outra pessoa que vai vir e daqui a pouco vai poder explorar, né, algumas situações que a pessoa antiga não tava, mesmo que ela tivesse performando bem.

Kellin Zanatta: Uh. Uh.

Guilherme Abdala: Se puder nos trazer um pouco desse contexto, acho que vai ser bem importante para fechar com as informações prévias aqui da semana passada.

Kellin Zanatta: Uh. Certo? Bom, eh eu acho que assim, ó, eh eh um do uma o nosso

maior foco na estratégico, eh, pro ano que vem é realmente eh trazer soluções eh inovadoras paraa área de construção civil, né? Hoje a gente tá, como o Leandro falou, a gente trabalha só com telha de fibrocimento, a gente trabalhava com caixa d'água. A gente até parou porque não valia tanto a pena. E eh o que que a gente percebe? Eh, a eh o mercado de telhas de fibro cimento tá diminuindo muito. As pessoas tão passando a comprar telhas de aluzinco, eh outras eh fazendo, eh hoje em dia a gente trabalhava muito com Minha Casa, Minha Vida.

00:09:26

Claudia Stempkowski: Угрым.

Kellin Zanatta: Hoje eles estão fazendo prédios, então assim, tá diminuindo muito a venda de tênis, né? Ah, isso foi um mercado muito bom. Então, o nosso maior desafio mesmo hoje é procurar novos mercados, eh, desenvolvimento de novos produtos, eh trazer novas ideias. Eh, a gente tem pessoal de peide bem legal, mas assim, o que e o que que a gente para quem que a gente vai vender, né? O que que o mercado tá procurando, né? O que que a gente o que que seria interessante a a Embralite ter de novo para pra gente deslanchar em vendas a partir do ano que vem? Eh, sei lá, comum que a gente já tem, a gente tá entrando no mercado de chapa plana, eh, que é aquilo que o Leandro falou, né, da as placas cimentícias, foi legal, ele tá com pessoal de engenharia, mas

Guilherme Abdala: as placas cementícias, aquelas, né?

Kellin Zanatta: andam meio devagar, então assim, aquilo isso aí podia ter um pouco mais de velocidade. uma pessoa que que vem com esse viés, sabe, de engenharia, de inovação, de de trazer novidades, de eh sei lá, será que vale a pena a gente trabalhar com sei lá, eh trazer coisas novas mesmo, sabe?

00:10:44

Kellin Zanatta: mercados novos pra gente.

Claudia Stempkowski: A

Kellin Zanatta: A gente tem muita dificuldade de entrar no mercado de São Paulo. Eh, a gente é líder no Sul, principalmente Rio Grande do Sul, Santa Catarina. Eh, e que tomara que eles não venham buscar o nosso mercado agora que eles são de de Curitiba.

Guilherme Abdala: Provavelmente vão, né, Ken? Até porque vai ter toda a estratégia de todos os canais, né?

Kellin Zanatta: Provavelmente.

Claudia Stempkowski: Vão, vão.

Kellin Zanatta: Eu falei para eles: "Poxa, tu tá indo para a concorrência, então por favor não venha não venha mexer no nosso no nosso quintal". Mas a gente sabe que que aqui é isso aí mesmo. Mercado, o corporativo é esse é assim, né? Eh, e aí assim, eh, a gente, eh, queria crescer lá para cima, a gente quer crescer lá para cima, né? Então, eh, alguém que de repente tenha um, conheça o mercado, bem, o mercado lá em cima, tem a gente tem bastante facilidade de vender lá pro Nordeste, né, que a gente tem cabotagem, aí, esse tipo de coisa.

Claudia Stempkowski: Uhum.

Kellin Zanatta: A Embralite é uma empresa de cultura extremamente simples, tá?

00:11:43

Kellin Zanatta: A gente tem, eu sempre falo assim, a gente tem duas empresas diferentes, que é aíte, a canguru. A canguru é cheia de normas, procedimentos e tudo mais. Aalite é uma é uma empresa que tem que como trabalha com eh o cliente, é pessoas, pessoal de construção civil e lojas, né, de construção civil, eh são pessoas extremamente simples. Então não dá para trazer um um profissional muito eh cheio de 9 horas, sabe?

Guilherme Abdala: Sim, muito perfilzão de multi lá de São Paulo não vai dar certo, né, K?

Claudia Stempkowski: Mhm.

Kellin Zanatta: Exato. Não vai dar certo.

Guilherme Abdala: acho que olhar para empresas mais de controle familiar e uma uma gestão mais simples assim.

Kellin Zanatta: Não vai. Ele vai ser espelhido. Isso. Eh, existem vários e a gente assim, tem existe a Eternite que é grande, existe eh a Sangoban, né? Eh, se a gente conseguisse trazer pessoas de empresas como essas, seria muito bom.

Guilherme Abdala: Uhum.

Kellin Zanatta: Eu sei que é difícil, né?

Guilherme Abdala: Sim. Eh, e a Sangob tem uma gestão bem bem simples também.

Kellin Zanatta: Mas assim, seria bem importante pra gente, pessoas que conheçam o mercado, mas senão tudo bem.

00:12:47

Guilherme Abdala: O pessoal não é muito, eu conheço bem o pessoal da da Telha Norte, né, que também é deles, né, que comprou aqui a Tumeleira e outras redes de

É o varejo mesmo, mas é um pessoal mais simples também,

Kellin Zanatta: Uhum. Uhum.

Guilherme Abdala: até o próprio pessoal da Lerói, Merlin. Claro que a gente tá falando de varejo aqui, mas também é um trato mais simples assim, não é tão sofisticado aquela coisa, né, muito corporativa, né?

Kellin Zanatta: Sim. Isso é tanto que o nosso diretor industrial agora ele se aposentou, mas gente, ele andava com camisa xadrez curta, de manga curta, a gente morrer de calça jeans.

Guilherme Abdala: Sim. E e Kelly, o que que hoje é olhando para essa para essa parte de novos negócios, vamos chamar assim, ou de inovação, né?

Kellin Zanatta: Então assim,

Guilherme Abdala: O que que é mais factível? Porque a gente falou um pouquinho dessa questão de produto, né, de mudar o mix, olhar para oportunidades, tem as placas cimentícias, etc. Depois tu falou um pouco de novos mercados, Nordeste, entrar no Sudeste. O que que tu entende que hoje é mais factível? Porque quando a gente olha para produtos e matriz de produto, me parece um pouco mais complexo, né?

00:13:48

Guilherme Abdala: Ou começar a produzir novas peças ou importar ou fazer parceria com fábrica, isso é um formato de crescimento. E o outro é abrir mercado, abrir clientes, né?

Kellin Zanatta: Uhum.

Guilherme Abdala: Ser alguém que tem essa porta aberta e que possa ajudar com o seu próprio relacionamento. O que que tu entende que é mais importante aqui? Porque são perfis um pouco diferentes, né?

Kellin Zanatta: Aham.

Guilherme Abdala: Quem olha mais para tecnologia e desenvolvimento de produto é uma coisa, quem olha mais para mercado e abertura de clientela é outra, né?

Kellin Zanatta: Isso é, eu acho que é mais para mercado e abertura de clientes, tá?

Guilherme Abdala: Tá, tá bem.

Kellin Zanatta: Eu acho que é isso. Aham. Acho que sim, a gente acabou perdendo o mercado aqui no Sul também, que nós éramos nós continuamos sendo primeiros, mas assim, nós perdemos alguns clientes que nós tínhamos. Por quê? Não sei, né? Então eu acho que é mais isso, sabe? É mais é mais eh pessoas bem uma pessoa de bom relacionamento, né? Que que conheça, que que consiga abrir mais clientes. É isso aí.

00:14:41

Guilherme Abdala: que vai reverter talvez algum cliente antigo que tenha ficado para trás.

Claudia Stempkowski: Ah.

Kellin Zanatta: É, é, creio que creio que sim.

Guilherme Abdala: É uma trabalho assim mais comercial mesmo, né?

Kellin Zanatta: As duas coisas são importantes, né? Mas é que se tiver se tivesse, esse se tiver esse viés de engenharia aí também nos ajudaria bastante, tá? Com certeza.

Guilherme Abdala: Mas a construção civil hoje é pequeno, né, para vocês.

Kellin Zanatta: Eh, é, não é, é.

Guilherme Abdala: É 5%, pelo que eu me lembro, 5, 10%. Venda parautora é pequeninho, né?

Kellin Zanatta: Aham. Isso é, é pouco.

Guilherme Abdala: maior a maioria distribuidora e e center varia

Kellin Zanatta: É, é distribuidora e varejo, porque a gente começou agora com o nosso canal de engenharia, tá?

Claudia Stempkowski: И var. Угry.

Kellin Zanatta: é um projeto novo, então assim, é uma área nova que a gente gostaria muito de crescer também nessa área, tá?

Claudia Stempkowski: O.

Kellin Zanatta: Então agora a gente colocou um coordenador de novos produtos agora que é o Henrique.

00:15:28

Kellin Zanatta: Ele é um engenheiro que que ele começou com essa com esse canal. Então assim, claro que a gente gostaria de crescer, a gente tem essa e eh esse percentual porque começamos esse ano, tá?

Claudia Stempkowski: M.

Kellin Zanatta: Então uma coisa muito nova.

Guilherme Abdala: Tá. Tá bem. Como é que é a estrutura do time hoje que el qual que é a maturidade desse time? O que que é? Tem gerentes, si? Não tem. Como é que quem reporta direto para essa diretoria?

Kellin Zanatta: Tá, a gente tem eh um gerente senior, ele tem acho que uns 40 anos de casa já, tá? Ele é uma pessoa, só que ele é uma pessoa extremamente operacional.

Claudia Stempkowski: Tak.

Guilherme Abdala: Угум.

Kellin Zanatta: Ele ele conhece intimamente todos os clientes, ele conhece todos os processos, ele só que ele ele não consegue fazer gestão sobre o time, tá?

Claudia Stempkowski: Yry.

Kellin Zanatta: Ele realmente é uma pessoa operacional ali e e trabalha, se a gente chama planejama estratégico, ele fica no computador vendendo, ele não ele não consegue eh fazer esse trabalho como gerente estratégico, né? Ele realmente ele é uma pessoa bem operacional.

00:16:33

Kellin Zanatta: Daí abaixo dele tem os executivos de vem, tá? Cada um de uma região e aí eles respondem para ele que é o Reginaldo, tá? São pessoas também, tem dois que são muito antigos também, cada um vai para uma região e eles vão, eles vão nas lojas de material de construção, eles trabalham direto com os representantes e tudo mais. E aí tem os analistas de venda que é que e que é o pessoal que fica aqui, né, que fica dando suporte, dando apoio, passando o preço. Aí a gente tem equipe de marketing. Eh, acho que o Lendra já comentou também, né?

Guilherme Abdala: É, o Market comentou, né, que é uma equipe bem júnior, assim, pelo que ele trouxe.

Kellin Zanatta: a gente tem eh é uma equipe Júnior, eh temos eh o pessoal de vendas internas que que eles ficam tentando recuperar clientes antigos, né, que ficam fazendo ligações aqui.

Guilherme Abdala: Uhum.

Kellin Zanatta: Â, mas é isso, tá?

Guilherme Abdala: Yry.

Kellin Zanatta: Eh, eh, eu acredito que tanto que a gente não conseguiu formar uma sucessão, porque esse gerente realmente ele é uma pessoa que já tá se aposentando, ele tá cansado também. Então assim, eh, é uma equipe que sabe, por exemplo, a gente tá tranquilo com eles ali, que a gente sabe que eles vão, que eles têm bom relacionamento com os clientes, eles vão, o operacional, o dia a dia,

00:17:47

Kellin Zanatta: eles tocam super bem. Agora, precisa de alguém para fazer a gestão? Realmente precisa, tá? assim que que eu acho que não.

Guilherme Abdala: M. Uhum.

Claudia Stempkowski: E e Kelin, você imagina que esse diretor que que vier vai precisar fazer muita mudança nessa nessa equipe?

Kellin Zanatta: Não, acho que não. Eu acho só se ele não se, né, que tem perfis, mas eu creio que não.

Claudia Stempkowski: Uhum. Sim.

Kellin Zanatta: Creo que

Guilherme Abdala: Tá. E e você vem falando, falou um pouco assim, ah, o diretor industrial se aposentou tinha 50 anos de casa, o comercial tava, o gerente comercial tá 40 anos de casa, já vai se aposentar. Como é que é, que é expectativa para essa posição, Kelly? Vocês querem alguém mais jovem que venha com um prazo maior de carreira pra frente, que esteja subindo para essa posição ou é o perfil da companhia ter diretores mais sérios com uma idade mais robusta?

Kellin Zanatta: não, a gente quer uma pessoa Sim, pode ser. A gente quer uma pessoa assim que vem que chegue jogando assim que a história buca do balão, tá?

00:18:43

Guilherme Abdala: Tá.

Claudia Stempkowski: Угрым.

Kellin Zanatta: Eu até conversei com Land Land, será que a gente eh pega um pede um gerente, alguma coisa assim? Não, não, não. Vamos arrebentar a boca do balão. Ele falou: "Então, pronto. Ah,

Guilherme Abdala: Tá trazer alguém pronto já. Mais sior mesmo.

Kellin Zanatta: isso não tem problema se for mais velho, tá?

Guilherme Abdala: Tá bem.

Kellin Zanatta: Não tem problema. Claro que a gente não, Claro que tem que tomar cuidado para para não ficar muito pouco tempo, né?

Guilherme Abdala: Tá.

Kellin Zanatta: Também a gente tem que ter esse cuidado, mas mas não tem problema.

Guilherme Abdala: Uhum. Sim, entre os dois extremos é melhor alguém com mais rodagem que venha mais musculatura, costas largas, um cabelinho branco, do que talvez aquele gerente nacional que quer um próximo passo e quer assumir como diretor.

Kellin Zanatta: É, é isso, isso mesmo, isso mesmo.

Guilherme Abdala: Agora tá, tá bem.

Kellin Zanatta: É.

Guilherme Abdala: Eu pedi mais uns minutos ali na reunião, vou ficar mais uns cinco, tá, K? Depois eu vou ter que, infelizmente, te pedir licença aqui, mas eu consegui atrasar uns 10 aqui, â, pra gente poder explorar um pouco mais, tá?

00:19:38

Kellin Zanatta: Não, tudo certo. Aham.

Guilherme Abdala: Eh, como é que é o o repórter direto é pro CEO, né, da da empresa?

Kellin Zanatta: É isso.

Guilherme Abdala: Como é que é trabalhar com ele, Kelly? Que que tu traz assim, que que tu daí de sugestão pra pessoa que entrar assim, como é que é o dia a dia? É uma pessoa que delega, centraliza? Como é que funciona essa dinâmica? Até pra gente entender o nível de maturidade de modelo de gestão que essa pessoa vai ter que eh enfrentar, encontrar, né?

Kellin Zanatta: Tá, ele, o Leandro, ele dá muita liberdade pra gente trabalhar. Ele cobra resultados, tá?

Guilherme Abdala: Tak.

Kellin Zanatta: Então assim, eh, ele realmente delega, ele, ele, ele, ele pede, o, ele fala o que ele gostaria de que a gente entregasse no final do mês, ele tá ali, se precisar, a gente vai e a gente se precisar de suporte, eles ele ele nos orienta. Mas assim, é muito bom trabalhar com ele, é super tranquilo, a gente consegue ter super liberdade para fazer o que a gente quiser. E quando, se a gente tá indo pro caminho errado, ele vem e fala.

00:20:37

Kellin Zanatta: Eu acho que a pessoa vai ter total liberdade para fazer, executar o trabalho, tá?

Guilherme Abdala: Tá bem.

Kellin Zanatta: O que ele gosta, eh, tudo muito claro, tá? Ele gosta de números, ele gosta de tudo em pratos limpos, ele não gosta de se ele ele gosta de lealdade, né? Então assim, ele não gosta de ter desconfianças, eu não digo desconfianças financeiras ou sei ah, de repente, será que ele tá eh aquilo que a gente mostra deve ser realmente aquilo que tá acontecendo, né? É isso. Mas assim, tirando isso, é e mas mesmo assim é super tranquilo, tá? é uma pessoa super tranquila, eh de voz.

Claudia Stempkowski: E, e Kelly, hoje dentro eh não necessariamente só dos concorrentes diretos de vocês, mas no mercado de de Matcom como um todo, quem que vocês têm como benchmark que vocês acham que estão fazendo um bom trabalho? de repente no eh no canal eh construtora ou no canal varejo.

Kellin Zanatta: Mm. Olha, tu quer saber sobre alguma empresa concorrente, alguma coisa assim?

Claudia Stempkowski: É o que que vocês se tem alguém que vocês que vocês admiraram que vocês gostariam de ver um nome eh dessa empresa na nossa lista.

00:21:59

Kellin Zanatta: Entendi. Olha, eu acho, tá.

Claudia Stempkowski: Não precisa ter essa resposta agora, Kevin.

Kellin Zanatta: Aham. Aham. É, eu eu vejo os nossos maiores concorrentes assim, né? Deixa eu ver aqui se a gente conseguir.

Claudia Stempkowski: Uhum.

Guilherme Abdala: Eternniiit. Eternniiit.

Claudia Stempkowski: Vai ter.

Kellin Zanatta: É isso.

Guilherme Abdala: Sangoban.

Kellin Zanatta: É teritoban que que é a mesma coisa, né?

Claudia Stempkowski: Uhum.

Kellin Zanatta: Tem a eh ai, agora me deu um branco, gente. Deixa eu pegar o meu o meu Aham.

Guilherme Abdala: Ah, tranquilo que coisa a He.

Claudia Stempkowski: Não, não tem problema. É, eu, e eu queria mais era entender se tem alguém que vocês acham que tá fazendo um trabalho e que tá tá incomodando um pouco mais.

Kellin Zanatta: É, na verdade assim, ó, esse esse mercado tá bem difícil para todo mundo, tá?

Claudia Stempkowski: Uhum.

Kellin Zanatta: Eh, tá realmente é porque o produto tá tá embaixo, o produto tá em queda.

Claudia Stempkowski: Uhum.

Kellin Zanatta: Mas isso eu vou eu vou perguntar isso pro Leandro que eu acho que ele é mais ele ele acho que ele vai saber responder melhor, tá?

00:22:53

Claudia Stempkowski: Tá, tá bom.

Guilherme Abdala: Ah, tá, tá bem.

Kellin Zanatta: Isso aí eu acho que vou perguntar para ele aí depois eu falo para vocês.

Claudia Stempkowski: Uhum. Perfetto.

Guilherme Abdala: A gente tinha falado um pouco da questão de morar em Crisuma não morar. se vocês chegaram a falar um pouquinho depois sobre isso, que porque

ficou um pouco no ar assim, né, aquela clar necessidade da cadeira, é, né? Mas em quanto tempo a gente precisa que a pessoa esteja aí? Aquela dinâmica de viagem para São Paulo ou para outra cidade?

Kellin Zanatta: Uhum. Uhum.

Guilherme Abdala: Chegaram a amadurecer isso ou a gente segue naquela linha de 100%, Cristiuma?

Kellin Zanatta: É, o ideal é que sim estejam aqui, tá? Que que a pessoa esteja aqui. Eh, mas eh eu ainda eu sempre acho assim, ó. Ah, se for uma pessoa que ah, realmente a gente goste mesmo e que precise às vezes passar uma semana em São Paulo, não sei, talvez. Eu acho que tudo tudo pode ser conversado.

Guilherme Abdala: Tak.

Kellin Zanatta: A gente não precisa amarrar isso demais, mas o ideal é que fique aqui, porque o Juliano não era uma pessoa que precisava viajar muito, tá?

00:23:52

Kellin Zanatta: o pessoal dele viaja, então assim, ele realmente ficava bastante aqui, os clientes são perto, então ele vai pouco, ele ia muito pouco para São Paulo porque a gente quase não tem cliente de São Paulo, então faz não faz

Guilherme Abdala: Угу. Угум.

Kellin Zanatta: muito sentido a pessoa morar em São Paulo, né? Mas assim, gente, ó, eh nós temos várias pessoas, vários gestores, eh que vieram de São Paulo para cá ou de Porto Alegre para cá e o pessoal adora morar aqui, né? E os filhos, os filhos geralmente gostam, se adaptam bastante, porque a cidade é uma cidade, é, ela é fica 20 minutos da praia, fica 20 minutos da serra, então tem bastante coisa para fazer, é uma cidade que não

Guilherme Abdala: Да. Угум.

Kellin Zanatta: é perigosa, né? Então o pessoal acaba se adaptando bastante e aí acontece às vezes eles saírem e ficarem morando em Cristiuma. O o Leandro, por exemplo, ele tá aqui há 10 anos, né? Eles, ele veio sozinho. Aí ele e o Thiago que é o nosso CFO, ele veio sozinho. Ele depois eles acabaram trazendo a família, aí o Thiago trouxe os pais, depois trouxe sobress, aí agora estão construindo, sabe?

00:24:59

Kellin Zanatta: Daí não querem mais nem visitar São Paulo.

Guilherme Abdala: O o próximo passo é uma casa no rincão, né, Kelly?

Kellin Zanatta: É, não é, é bem isso não.

Guilherme Abdala: Ah, já tem casa no Rincão.

Kellin Zanatta: O Thaago já tem, já tem tu conhece o Ric, é, Guilherme?

Guilherme Abdala: Ah, então tá. Então ele se adaptou totalmente agora.

Claudia Stempkowski: a

Guilherme Abdala: Crilma. Eu a minha primeira namorada que parentes agora quando eu era lá no colégio, assim, quando eu tinha 16, 17 anos, a família dela era de Crissiluma.

Kellin Zanatta: Ahã.

Guilherme Abdala: É de Criciúma.

Kellin Zanatta: Ah, é.

Guilherme Abdala: É.

Kellin Zanatta: Olha só.

Guilherme Abdala: É. Sobr nome é Meler.

Kellin Zanatta: T. Ah, sim, conheço.

Guilherme Abdala: Meler. Tinha vários, tinha médico, tinha eles tinam, um tio dela tinha uma loja de roupa vida marinha, nunca vou me esquecer.

Kellin Zanatta: Aham.

Guilherme Abdala: E a gente ia pro Rincão e pro Farol de Santa Marta, que era onde a família dela tinha tinha casa.

00:25:34

Kellin Zanatta: Nossa, que coisa boa.

Guilherme Abdala: Aham.

Kellin Zanatta: Aham.

Guilherme Abdala: Frequentei, mas já faz mais de 20 anos, né?

Kellin Zanatta: Aham.

Guilherme Abdala: Não vou falar quantos anos para me entregar a idade, mas de 20 já. Mas eu ia bastante aí para Cris Silva.

Kellin Zanatta: Conhece, coisa boa, conhece bem nosso litoral.

Guilherme Abdala: Era legal.

Kellin Zanatta: Mas é isso aí mesmo. É isso aí mesmo. Assim, todo mundo tem casa no Rincão. A gente mora pertinho e tem casa lá.

Guilherme Abdala: Sim, sim.

Kellin Zanatta: Em janeiro todo mundo se muda.

Guilherme Abdala: É, pessoal, eu vou sair. Kellin, obrigado. Acho que a gente já tem bastante vários elementos importantes aqui.

Kellin Zanatta: Obrigada também.

Guilherme Abdala: Acho que agora mais combinar, Cláudia, se puder combinar um pouco de cronogramas, etapas ali, elementos para conduzir o projeto, a gente já tá

muito bem bem munidos aqui e amanhã mesmo a gente já começa a divulgação e tudo

Claudia Stempkowski: Sim.

Kellin Zanatta: Tá.

Guilherme Abdala: mais. Não tem sigilo, né, Kelly?

00:26:18

Guilherme Abdala: A gente pode abrir pros candidatos, tá?

Kellin Zanatta: Pode, pode, pode abrir.

Guilherme Abdala: Isso é importante porque daí amanhã a gente já já faz uma divulgação já.

Kellin Zanatta: Uhum. Tá bom. Uhum. Então tá. Igualmente. Tchau. Tchau.

Claudia Stempkowski: Kelin, eh, e perguntar o que que a a ideia de de passos internos de vocês passa por uma conversa com você primeiro, depois com Leandro, eh, e uma.

Kellin Zanatta: Oi. Eu acho que com nós dois é como que a gente costuma fazer para essas posições, tá?

Claudia Stempkowski: Tá, vocês dois juntos.

Kellin Zanatta: Eh, porque assim, vocês vão fazer um filtro, né? Provavelmente vocês vão trazer poucas pessoas pra gente conversar, sei lá, dois, três.

Claudia Stempkowski: Uhum. Sim. É, a gente traz, a gente traz de três a cinco nomes.

Kellin Zanatta: Eu acredito que sim. tá certo? Eh, como que a gente faz geralmente? Tá, ele dá uma olhada no que você, no material que vocês vão apresentar primeiro.

Claudia Stempkowski: Aham.

Kellin Zanatta: Aí ele vai dizer assim: "Ah, esse aqui talvez não tenha não tenha muita muito interesse porque não é muito aquilo que a gente tá procurando."

00:27:19

Claudia Stempkowski: Sim, sim.

Kellin Zanatta: Daí ele faz mais um filtro e aí se ele não conseguir fazer esse filtro, se ele achar os cinco, daí eu faço com vocês a primeira vez e faço o filtro.

Claudia Stempkowski: Uhum.

Kellin Zanatta: Mas geralmente nós dois fazemos. E aí a próxima etapa, quando a gente gosta, né, da conversa, a gente convida para vir para cá, presencial, tá?

Claudia Stempkowski: Presencial. Ótimo.

Kellin Zanatta: Daí a gente convida para conhecer a empresa, daí conhecer o pessoal do conselho, né, e ver se se o Santos vá, tem aquela coisa.

Claudia Stempkowski: Uhum. Uhum. Sim. Não, então não.

Kellin Zanatta: Uhum.

Claudia Stempkowski: Perfeito. Então, etapas aí, eh, entendo que do lado de vocês é rápido. E o que que é a expectativa de vocês para ter essa pessoa eh com vocês?

Kellin Zanatta: Olha, a gente tá sem ninguém, né?

Claudia Stempkowski: É metade de novembro? É dezembro? O que que vocês estão pensando?

Kellin Zanatta: Então assim, o ideal seria fechar o ano com alguém já, porque assim, ó, a gente vai começar a revisão do planejamento estratégico, se tivesse já o Leandro falou para mim aqui, o ideal seria já tá aqui em planejamento,

00:28:05

Claudia Stempkowski: Sim, sim. Ah, ótimo.

Kellin Zanatta: né? Disse: "Ai, Leandro, muita calma nessa hora". Mas deixa eu dar uma olhada para vocês aqui qual é a data, tá? Ó, á, ó, dia 12 de novembro a gente começa a revisão do planejamento estratégico da Ibrale. Então, assim, eu sei que tá muito em cima, mas se se pudesse seria o melhor dos mundos, né?

Claudia Stempkowski: Tá sim. Claro, né? O que que eh o que que é são os nossos prazos aqui, tá? Que alin eh assim que vocês, né, a gente alinhou agora, eh, entendo que quando a gente finalizar aqui, você já tá tudo certo para assinar a proposta, a gente já vai começar o trabalho, então a gente já vai

Kellin Zanatta: Sim. Tá.

Claudia Stempkowski: começar a divulgação, a gente já vai começar a fazer os contatos aqui com quem a gente já conhece de mercado, começar a fazer as buscas também mais aprofundadas. A gente pede aqui de duas a três semanas para fazer a apresentação aqui dos resultados, tá? desses nomes. Á, claro que se eu tiver aqui um número aqui interessante de candidatos antes disso, obviamente eu vou te apresentar antes disso, mas entre duas a três semanas ali é mais ou menos o tempo que a gente leva para fazer os contatos iniciais, hã, fazer as entrevistas aqui em profundidade, ter uma ideia um pouco melhor do mercado como um todo, né, para apresentar para vocês também.

00:29:42

Claudia Stempkowski: Então, eh, o que que eu acho que fica um pouco difícil da

gente, eh, ter a pessoa já no dia 12 para vocês, eh, mas, eh, o que que a gente pode colocar como meta ter antes disso a

Kellin Zanatta: Não, eu sei, eu sei, eu sei.

Claudia Stempkowski: pessoa já escolhida, por eh tem toda uma questão de talvez essa pessoa não esteja de Santa Catarina, precisa fazer uma movimentação com com família, enfim, se mudar, mas, eh, já pode participar mesmo que informalmente do planejamento estratégico, né?

Kellin Zanatta: Uhum. Isso não, claro, não.

Claudia Stempkowski: Então, sim, sim, não.

Kellin Zanatta: Eu não imagino essa pessoa trabalhando já dia 12, mas assim, ah, se a gente e se a gente conseguir já assim, ah, fechou e vem para para contribuir, seria perfeito. Yrym.

Claudia Stempkowski: Ótimo. Perfeito. Então, eh, vamos trabalhando assim, ó. Hoje é dia 21, eh, duas semanas vai fechar ali no início de novembro. a gente pode combinar ali de fazer apresentação no dia, talvez ali pelo dia 7, 7, que é o final da primeira semana de novembro. Á, e para dar essa celeridade que é ali, o que que eu recomendo, tá?

00:30:58

Claudia Stempkowski: É que de repente vocês já deixem alguns horários reservados ali na na semana do dia 10 para eh para conversar com essas pessoas.

Kellin Zanatta: Tá bom. Uhum.

Claudia Stempkowski: Tá? Eh, eu vou te mandar, eu vou pedir pro Guilherme o seu telefone aí, vou eh vou te mandar uma mensagem aqui no WhatsApp também para você ter o meu contato de novo, né?

Kellin Zanatta: Tá isso. Tá.

Claudia Stempkowski: Se a gente tiver um resultado interessante antes, não vou esperar, tá? Para para te apresentar, mas vamos trabalhando aqui mais ou menos com esses prazos aqui que a gente consegue fazer com calma e vocês conseguem também tomar essa decisão com calma, né?

Kellin Zanatta: Tá. Não, tá ótimo. Tá ótimo, Cláudio. Assim, ó, eu sei que é final de ano, é corrido, né? Eh, então, eh, eu falei isso, mas assim, se de repente, eh, ele não, essa pessoa não tiver disponibilidade de vir, eh, antes de janeiro e conseguir eh trabalhar de alguma outra forma, sei lá que seja home office nesse

Claudia Stempkowski: Sim. Uhum.

Kellin Zanatta: início, acho que tudo bem, né? A gente vai conversando, tá?

00:32:01

Claudia Stempkowski: Claro. Não vamos deixar de perder a pessoa certa por uma questão de timing, né?

Kellin Zanatta: É isso, tá?

Claudia Stempkowski: Não, fica tranquilo, conta com a gente aqui também nesse aspecto.

Kellin Zanatta: Tá. Tá legal.

Claudia Stempkowski: Ótimo. Então, Kelly, hã, a gente fica só no aguardo ali do aceite da proposta, internamente já entra aqui na nossa esteira, tá, de produção.

Kellin Zanatta: Tá, tá.

Claudia Stempkowski: Vou te mandar uma mensagem. Eh, hoje é terça-feira.

Kellin Zanatta: Isso, tá.

Claudia Stempkowski: Eu, eu geralmente gosto de mandar um update ali do processo nas sextas-feiras, então sexta-feira eu te mando uma mensagem também para você saber como que tá andando, tá?

Kellin Zanatta: Uhum.

Claudia Stempkowski: E aí a gente vai conversando então.

Kellin Zanatta: Tá, Cláudia. Eh, eu não sei o que acontece, até já conversei com a Ti, tá? Eh, os e-mails da Evermonte, elas vão sempre pro nosso spam e a gente não tem spam, eles fazem o filtro lá.

Claudia Stempkowski: Tá, sim.

Kellin Zanatta: E aí, se tu puder sempre me atualizar via WhatsApp, eu te agradeço porque daí eu fico eu fico certa de que eu tô vendo as informações, tá perfeito?

Claudia Stempkowski: Pode deixar, pode deixar. Te te mando sempre pelo WhatsApp. A gente costuma formalizar algumas coisas por e-mail, mas te mando sempre pelo WhatsApp também.

Kellin Zanatta: OK. Tá, mas aí eu já sei que tu tás que tu que eu vou ter que dar uma olhada no meu ali na ali no spam, entendeu? Porque tem às vezes eu perco as coisas.

Claudia Stempkowski: Tá bem. Tem que tem que tem que tirar a gente do spam. Tem que falar lá com a TI.

Kellin Zanatta: Eu já tiraram, eu não sei o que acontece. Meu Deus, eu já botei ali aceitar coisa, mas eu vou conversar com eles de novo, tá?

Claudia Stempkowski: Tá bem. Então, Kelly, eh, obrigada.

Kellin Zanatta: Tá, Cláudia. Obrigada. Obrigado, Tainá.

A transcrição foi encerrada após 00:33:49

Esta transcrição editável foi gerada por computador e pode conter erros. As pessoas também podem alterar o texto depois que ele for criado.