



Anotações

14 de nov. de 2025

Reunião em 14 de nov. de 2025 às 13:30 GMT-03:00

Registros da reunião  Transcrição

Resumo

Claudia Stempkowski, da Evermonte, e José Marcio discutiram a posição de Diretor Comercial em Santa Catarina, para a qual José Marcio foi indicado, com foco na sua experiência em gestão multicanal e resultados na Souvenir (BASF). José Marcio compartilhou seu histórico profissional, incluindo um ano sabático e busca por posições executivas com pretensão salarial entre R\$ 30 mil e R\$ 50 mil, a depender do formato de contratação (CLT ou PJ). Claudia Stempkowski detalhou a vaga de Diretoria Comercial, que busca um perfil com experiência em multinacional e gestão multicanal, reportando ao CEO de uma empresa com faturamento de cerca de R\$ 400 milhões, e cuja remuneração para PJ estaria próxima dos R\$ 50 mil, com bônus de cinco salários.

Detalhes

Tamanho das anotações: Padrão

- **Apresentações e Contexto da Reunião** Claudia Stempkowski e José Marcio iniciaram a conversa, com José Marcio informando que estava em São Bernardo e Claudia Stempkowski em Porto Alegre ([00:00:00](#)). Eles confirmaram que José Marcio havia sido indicado para a posição em discussão por Rafael, um colega da BASF ([00:00:51](#)). Claudia Stempkowski, da Evermonte, explicou que a empresa é especializada em recrutamento executivo, focada em posições de nível executivo e gerência, com crescimento desde a fundação em 2018 em Porto Alegre e escritórios agora em Santa Catarina, Paraná e São Paulo ([00:01:54](#)).

- **Construção de Carreira e Sabático de José Marcio** José Marcio resumiu sua carreira, destacando sua trajetória na BASF, de onde saiu no ano passado para tirar um ano sabático ([00:03:12](#)). Eles mencionaram o trabalho de consultoria que ele realizou para uma empresa de Porto Alegre em São Paulo, que se estendeu até recentemente, e os cursos de imersão em inteligência artificial que ele fez na IBM e na XP Educação ([00:04:19](#)).
- **Trajatória Profissional na Souvenil (BASF)** José Marcio detalhou sua experiência de gestão de 20 anos, começando na Souvenil, onde atuou como Gerente Nacional de Key Account em São Paulo, de 2013 a 2018, gerenciando grandes contas nacionais e do Sul ([00:05:22](#)). Antes disso, ele foi Gerente Nacional de Distribuição, lidando com atacadistas e distribuidores e liderando equipes grandes ([00:06:34](#)). Eles destacaram o período de 2010 a 2013, quando José Marcio morou em Porto Alegre como Gerente Regional do Sul, atendendo o varejo de materiais de construção e tintas ([00:07:58](#)).
- **Gestão Multicanal e Foco em Resultados** José Marcio explicou sua última posição de 2019 até o ano passado, na qual retornou ao Sul em uma posição multicanal, expandindo depois para o Centro-Oeste, onde foi Gerente de toda a região e de todos os canais de venda ([00:08:51](#)). Essa função envolvia a responsabilidade pelos Centros de Distribuição (CDs) e gestão de equipes ([00:10:21](#)). Ele afirmou que essa função tinha uma visão de unidade de negócio e poderia ser considerada uma posição de diretoria, baseada em como a BASF havia estruturado outras áreas, embora a Souvenil não o tenha feito, talvez por conta da pretensão de venda ([00:11:30](#)).
- **Resultados e Projetos de Expansão na Regional Sul e Centro-Oeste** José Marcio indicou que a regional sob sua gestão era responsável por 40% do resultado nacional (EBIT), sendo o portfólio da Souvenil muito premium ([00:12:55](#)). Ele descreveu projetos implementados, como a recuperação do crescimento no Sul a partir de 2019, que vinha em queda, e o estabelecimento de um recorde de vendas em 2022, atribuindo isso à sua experiência e à construção de confiança com o mercado. No Centro-Oeste, ele liderou uma revisão total do negócio, trocando 100% dos distribuidores e conseguindo um crescimento de 20% em um único ano ([00:14:06](#)).
- **Contexto de Saída da BASF e Não Concorrência** José Marcio esclareceu que a venda da Souvenil para a Sherwin-Williams foi divulgada três meses após sua saída, mas já havia indícios de que algo estava acontecendo, pois uma pessoa foi alocada para separar o negócio de tintas via SAP ([00:18:18](#)). Ele mencionou que seu ciclo na BASF/Souvenil estava se encerrando, o que levou a conversas sobre sua saída, e que eles têm um contrato de não concorrência de um ano e meio ([00:19:27](#)).

- **Busca por Posições Executivas e Mobilidade** José Marcio compartilhou que havia recusado propostas por não se alinharem às suas expectativas, mencionando estar em um processo mais avançado com uma empresa de tintas para uma posição executiva a partir do próximo ano, devido ao seu contrato de não concorrência ([00:21:38](#)). Em relação à mobilidade, ele considera projetos fora de São Paulo, especialmente na região Sul, que ele conhece bem, mas evita o Nordeste e tem alguma resistência ao Rio de Janeiro ([00:22:59](#)). A faixa salarial que ele busca para retomar é entre 30 mil e 50 mil, dependendo se a posição for CLT ou PJ ([00:24:05](#)).
- **Apresentação da Posição na Evermonte** Claudia Stempkowski detalhou a posição em aberto, que é para uma Diretoria Comercial em Santa Catarina ([00:03:12](#)). O cliente busca um perfil que entenda dos canais (home centers, varejo, atacado e canal de engenharia), tenha uma visão ampla de mercado e experiência em gestão de multinacional para trazer direcionamento estratégico e profissionalização para a equipe ([00:28:17](#)). A estrutura conta com gestores regionais, um gerente nacional de vendas, equipe de venda interna e uma área de SAC abaixo dessa diretoria, com planos de estruturar CRM e inteligência de mercado ([00:31:08](#)).
- **Tamanho do Negócio e Enquadramento da Posição** José Marcio perguntou sobre o tamanho do negócio, e Claudia Stempkowski informou que a gestão de faturamento está em torno de 400 milhões, com grande potencial de crescimento ([00:32:26](#)). A posição reporta diretamente ao CEO ([00:33:36](#)). José Marcio demonstrou interesse, observando a sinergia entre os canais de vendas da empresa e sua experiência anterior ([00:34:30](#)).
- **Próximos Passos e Remuneração** Os próximos passos incluem o envio de um e-mail com um link para José Marcio preencher as informações do currículo e seu último pacote de remuneração, bem como um convite para um *assessment* ([00:34:30](#)). Claudia Stempkowski solicitou que esses materiais fossem preenchidos durante o final de semana para que ela pudesse organizar a apresentação na terça-feira ([00:35:43](#)). Eles confirmaram que a posição é PJ (Pessoa Jurídica) e o pacote de remuneração parte de R\$ 35 mil a R\$ 40 mil, talvez um pouco mais, com um bônus de cerca de cinco salários, sendo que para PJ o valor precisa estar mais próximo dos R\$ 50 mil ([00:36:53](#)).

Próximas etapas sugeridas

- ☐ Claudia Stempkowski irá enviar para José Marcio um e-mail com link para preenchimento de currículo e um convite para a realização de um assessment.
- ☐ José Marcio irá preencher o formulário de currículo com informações sobre sua carreira e remuneração, e realizar o assessment que Claudia Stempkowski irá enviar ao longo do final de semana.
- ☐ Claudia Stempkowski irá fornecer para José Marcio o número exato de indiretos da equipe comercial.

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

14 de nov. de 2025

Reunião em 14 de nov. de 2025 às 13:30 GMT-03:00 - Transcrição

00:00:00

Claudia Stempkowski: Não tô te ouvindo agora.

José Marcio: Oi, agora sim. Tudo bem também?

Claudia Stempkowski: Ah, tudo bem com você?

José Marcio: Tudo joia.

Claudia Stempkowski: Tá onde hoje? Tá em casa mesmo a sua base?

José Marcio: Tô tô tô em casa. Tô em São Bernardo.

Claudia Stempkowski: Ah, São Bernardo, é você tinha me falado.

José Marcio: Você e você fica onde?

Claudia Stempkowski: Eu fico em Porto Alegre.

José Marcio: Ah, Porto Alegre. Coisa boa.

Claudia Stempkowski: Isso, isso.

José Marcio: Terrinha que eu gosto muito. Minha filha daí é Gaxinha.

Claudia Stempkowski: Ah, é. Ah, legal, legal. Obrigada pelo tempo aqui pra gente falar, José. Não sei se você prefere que te chame de José. José Márcio. Márcio, né?

José Marcio: Pode, pode chamar José ou Zé, enfim, pessoal, me chama de Zé Márcio.

Claudia Stempkowski: Então, tá.

José Marcio: No trabalho era mais assim, mas tem problema.

Claudia Stempkowski: Tá bem. Ah, legal. Eh, eu te liguei ontem, a gente falou um pouco e depois eu me lembrei que a gente que eu recebi uma indicação do seu nome.

00:00:51

José Marcio: Uhum. Ah, é.

Claudia Stempkowski: Eh, sim. do Rafael. Ele tava na Tigre, mas eu acho que vocês falaram, vocês trabalharam juntos na BASF.

José Marcio: Ah, foi sim, foi mesmo.

Claudia Stempkowski: Rafael, ai, agora eu me esqueci o sobrenome dele.

José Marcio: Foi mesmo. Mas, mas você fala que falou comigo, ele me indicou

nessa posição ou anteriormente?

Claudia Stempkowski: Para essa posição. Para essa posição.

José Marcio: Ah, tá. porque ele tinha me indicado para uma um tempo atrás, mas não acabou não virando. Essa ele nem me falou não que tinha me indicado.

Claudia Stempkowski: Ah, sim. Ah, legal. Foi foi uma uma indicação eh bem boa, assim, ele tem uma boa referência aí do seu nome quando vocês trabalharam juntos.

José Marcio: Sim, sim. Na verdade, a gente era eh ele era liderado de um par meu. Enfim, a gente trabalhou próximo, mas eu nunca trabalhei junto mesmo, nem como par, nem como nem como liderado, mas a gente era bastante próximo.

Claudia Stempkowski: Uhum. Sim. Ah, legal.

José Marcio: Sim, Rafael, que bom, que bom, né?

00:01:54

Claudia Stempkowski: A a referência ficou boa.

José Marcio: É bom ter boas boas referências aí no mercado.

Claudia Stempkowski: Ótimo. Sim, sim. E José, obrigada então mais uma vez aí pelo tempo pra gente falar. Eu eh eu sei que já te falei um pouco sobre Evermonte no telefone, mas sempre que a gente tem essa oportunidade de se conhecer aqui, né, por vídeo, eu gosto de trazer um pouco mais de contexto aqui sobre

José Marcio: Uhum. Claro, claro, claro. Yry.

Claudia Stempkowski: o nosso trabalho, até para você entender um pouco mais de onde a gente veio, né? Então, eh, nós somos uma companhia especializada em recrutamento executivo, atuamos com posições que começam títulos de conselho, passam aí por todos se levam das companhias, eh, e diretorias, indo até gerência executiva. É mais ou menos nesse intervalo aqui que a gente atua.

José Marcio: Tak.

Claudia Stempkowski: Nós nascemos aqui em Porto Alegre lá em 2018, acabamos de fazer 7 anos de atend.

José Marcio: Ah, é antes da pandemia aí, bem próximo aí.

Claudia Stempkowski: É, é. E eh hoje, né, já crescemos bastante e hoje temos escritórios também em Santa Catarina, Paraná, a gente tem uma operação em São Paulo, a gente vem atuando eh com projetos aí no Brasil inteiro, há inclusive alguns projetos internacionais também e sempre com foco em recrutamento.

00:03:12

José Marcio: Mhm. Yrym.

Claudia Stempkowski: Então, o nosso cliente aqui são sempre empresas nos seus processos aqui de seleção de executivos. E como eu te falei ontem pelo telefone, eu tô com uma posição hoje eh que é uma cadeira aqui para Santa Catarina e eu quis dar essa conversa com você. Em primeiro lugar, pra gente se conhecer um pouco melhor, para eu entender um pouco mais como que foi essa sua construção de carreira até aqui, a gente pensar o que que você tá olhando aí para próximos passos e

José Marcio: Sim, tropa. Uhum.

Claudia Stempkowski: a gente avaliar aqui em conjunto se essa posição que eu tenho hoje faz sentido aí para você como próximo passo de carreira. Então, eu gosto de conduzir essa conversa. Se você puder eh começar me contando um pouco sobre as suas experiências mais antigas e vindo aqui pro paraas mais recentes, eu te agradeço. A gente pode passar mais rápido pelas mais antigas e focar mais aí no nos últimos anos. Depois eu te falo um pouco mais sobre o projeto que eu tenho hoje. Uhum.

José Marcio: Tá. Bom, é a minha a minha trajetória, eu vou falar basicamente da BASP, né? Eu falei para você que eu saí o ano passado, né?

00:04:19

Claudia Stempkowski: Sim. He.

José Marcio: E acabei tirando um aninho sabático aí praticamente eu tava construindo no interior. Então o ano passado eu praticamente eu não vi nada. Aí no começo desse ano, o que que vou fazer? Não. Aí um colega aí de Porto Alegre, inclusive me chamou para fazer uma uma consultoria para ele aqui em São Paulo. Ele tinha uma empresa com, na verdade, era da esposa dele, de uma amiga em comum. E eu acabei fazendo essa consultoria para ele, que ia ser uns dois, três meses, acabou indo até praticamente agora em setembro, outubro, aí que eu voltei pro mercado, só para contextualizar.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Claro que nesse período eu também não fiquei parado.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Eu fiz o ano passado uma uma imersão em inteligência artificial com a IBMC, né? Eh, que foi muito bom, né? Na verdade, o IA começou a se falar muito o ano passado. Eu tinha ido para Nova York em janeiro, na feira lá de de Nova York e começou a estourar muito o ano passado, né? Então eu fiz o ano passado um na IBMC e esse ano depois eu fiz um, apareceu um da XP também e acabei fazendo um

da XP educação no começo desse semestre.

00:05:22

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Mas você pediu para eu ir pro das posições mais antigas, né?

Claudia Stempkowski: Isso, isso. Começando um pouco ali das mais das mais antigas. Isso. Uhum.

José Marcio: Então eu fui, eu comecei na Souvenir, a posição de gestão já vem há um bom tempo, né?

Claudia Stempkowski: É.

José Marcio: Eh, praticamente há 20 anos, um pouco mais, eu tive, acho que a última, a penúltima gestão, eu estava em São Paulo como gestor, acho que eu te falei brevemente, mas eu fui gerente de Kia account em São Paulo,

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: eh, nacionalmente, né? Eu fiz de 2000 e 13 a 2018, mais ou menos.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Eu fui gerente de grandes contas de home centers. tinha algumas contas do sul Tumeleiro, Caçol, Balarote, algumas do Centro-Oeste e as nacionais Lerói, Merlim, eh, Sodmac, Telorte, enfim. E também nesse período não, eu fiz num período anterior, né, de que a CTS era só de varejo e construção civil.

Claudia Stempkowski: chegava a atuar com atacado também.

00:06:34

Claudia Stempkowski: Uhum. Perfeito.

José Marcio: anterior a isso, eu tive uma posição como gerente nacional de distribuição, então eu atendi os atacadistas e distribuidores e peguei uma migração que a empresa fez para eh sair de atacado e ter só distribuidores, né, com contrato.

Claudia Stempkowski: Uhum. dela

José Marcio: Então, tive uma interface na época muito grande com jurídico, enfim, olhando tudo que poderia ser caberia dentro do contexto. Então eu atuei com distribuidores, homicentes, atacadistas, construtoras e essas contas de estratégia, sempre liderando equipes grandes, né, alguns de multimercados, né, cheguei a atender também contas nacionais Carrefour, mas introdução, na verdade eu até saí da conta, a decisão

Claudia Stempkowski: S.

José Marcio: foi até sair da conta porque não não tinha não tinha muito negócio com segmento de construção. Eh, até osari aí na na época também a gente tinha negócios e sempre assim transformando aí processos comerciais, né, para sempre suportar esses ciclos de expansão que multinacional tá sempre tá sempre passando.

Claudia Stempkowski: Uhum. E eu tô acompanhando aqui um pouco do seu currículo que eu tenho aqui, José Márcio, e você ficou aqui eh 3 anos entre 2010 e 2013 na regional sul, morando aqui em Porto Alegre.

00:07:58

José Marcio: Isso, isso, exatamente. Eh, eu não ia chegar nessa também anterior. Eu eu era gerente do Sul inteiro, né?

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Eu tinha eu era um gerente regional, nessa época era só de varejo, né?

Claudia Stempkowski: Tá.

José Marcio: Eu não tinha distribuidor nem construção civil, eu atendia todas as revendas e material de construção. Aí eu tinha um gerente que reportava para mim.

Claudia Stempkowski: Tá. E e não só para eu entender, quando a gente fala varejo numa empresa e como a Souvenil, a gente tá falando eh não dos grandes home centers, mas também eh de rede de loja de de tinta mais regional.

José Marcio: Oi, diga. Loja de tinta. Isso. Loja de tinta e material de construção. Todas as lojas que vendem que vendem, no caso, vem de tinta, né?

Claudia Stempkowski: Tá perfeito. Uhum.

José Marcio: Eh, pro consumidor final.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Então eu tinha eu tinha um centro de distribuição que eu que eu tinha uma gestão que eu fazia todo o planejamento de de abastecimento, né, forecast com a empresa, enfim, fazia toda essa essa previsibilidade de de estoque, de

00:08:51

Claudia Stempkowski: Tá. Yry.

José Marcio: abastecimento. A empresa tinha um CD em Porto Alegre, um em Curitiba, que eu tinha essa corresponsabilidade. Eu tinha um gerente em Porto Alegre e um gerente em Curitiba, que dividiam o Sul e reportavam para mim. e eu reportavam para um para um diretor latino-americano, né? Eh, que te disse, a Brasil era dividido em cinco regiões. Então, essa de 2010 a 2013 eu era um gerente, um

gerente já um gerente sênior, mas numa posição regional.

Claudia Stempkowski: Yry. Yrym.

José Marcio: De 13 a 18, eu atendia grandes contas, né, essas contas estratégicas nacionalmente com uma posição em São Paulo e de 19 a 24 até o ano passado, aí sim eu voltei pro Sul, mas numa posição multicanal. Eh, aí eu atendia, comecei a atender só ao sul e fui expandindo pro Centro dois Mato Grosso.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Depois peguei o o Centro todo e finalizei assim a entrega como um gerente eh de toda a região, de todos os canais que vendiam na região, né?

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Não, mais só só os os revendedores.

00:10:21

José Marcio: Aí tinha tinha a responsabilidade dos CDs, o centro de distribuição, tinha também as equipes, tinha um gerente no Centro-Oeste que fazia gestão do da região e os três gerentes mais o supervisor de merchandis e mais equipe de vendedores

Claudia Stempkowski: Perfeito.

José Marcio: representantes de baixo, né, faziam parte da minha da minha estrutura, da minha equipe.

Claudia Stempkowski: Uhum. E vocês eh olhavam também para indicadores eh nessa posição, né? de do sul e centro-oeste, indicadores de sellout também dos clientes.

José Marcio: Sim, sim, sim. a gente trabalhava com com captura, né, de de sellout automaticamente.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: A gente tinha essa gestão de sellout, isso é bem antigo aí na souvenir, acho que uns 15 anos já que tinha essa esse essa interface de sellout, né?

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Com os distribuidores, isso era obrigatório. Um varejo a gente tinha com as grandes contas, não com 100%, mas com 70 80% do varejo a gente tinha visibilidade de de sellout.

Claudia Stempkowski: Sim.

José Marcio: E aí os planos de negócios, né, também vinham eh embasado nesse contexto de Celin Celout, não apenas de de Selim, né?

00:11:30

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Tinha também essa visibilidade sellout por produto, por SKUS, né? a empresa tinha em torno de 1500 SKUS, eh, que a gente trabalhava não só as negociações, como também toda essa interface com supply chain, né, para atender os CDs regionais aí.

Claudia Stempkowski: Sim. Então funcionava aí, eh, claro, era uma cadeira comercial, mas quase com uma visão de unidade de negócio também, né, José?

José Marcio: Sim, sim, sim.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Na verdade é o seguinte, ela ela praticamente já era uma posição, posso dizer de diretoria, porque a BASF já tinha feito essa mudança aos três, 4 anos atrás.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Então, o meu par da BASF, Thagro, por exemplo, do Sul, ele era diretor.

Claudia Stempkowski: M. Perfeito.

José Marcio: A Suminho não fez porque eu acredito que a Suin já estava, eles já estavam na pretensão de vender, né? E aí não fez essa esse rollout para paraa estrutura na unidade de negócio da Suvenil, porque senão talvez ficasse caro, né? Enfim, paraa estrutura.

Claudia Stempkowski: Sim. Sim. Uhum.

José Marcio: Então isso a gente achava até estranho porque que isso não tinha vindo para suvenir essa mudança de estrutura porque algumas regiões a gente tinha até mais faturamento, mais estrutura de do que outras áreas de negócio da BASF e já tinham feito nas unidades químicas e não na de tinta.

00:12:55

Claudia Stempkowski: Uhum. E tô acompanhando que eh do seu material que essa regional era 40% da do faturamento nacional.

José Marcio: Isso do resultado nacional, do resultado, eh, da venda física era em torno de 25, da venda líquida provavelmente uns 30, 35 aí, mas do da última linha de EBIT era muito forte que eu sou tem uma perimidade muito

Claudia Stempkowski: Ah, do resultado. Tá, legal. Tem.

José Marcio: grande, né, de compra e o portfólio da Suil sempre foi muito premium, então isso contribuía bastante.

Claudia Stempkowski: Uhum. Perfeito. E me conta desse desse último ciclo, né, olhando para para essas duas regionais, em termos de eh projetos que você implementou e resultados efetivamente eh desses últimos desse ciclo aí de últimos

5 anos.

José Marcio: 5 anos.

Claudia Stempkowski: É.

José Marcio: É, o Sul, eu eu voltei pela terceira vez pro Sul nessa minha última gestão, porque o último o Sul tinha assim uma particularidade de de resistência a novos gestores, né?

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Eh, e ela vinha com uma sequência de queda de 3 anos, foi quando a alta liderança me convidou para voltar agora em 2019. Eh, mas eu voltei não morando, né?

00:14:06

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: continuei em São Paulo e eu recuperei já no primeiro ano a gente já recuperou a queda e voltamos a crescer no Sul, porque eu tinha pela minha experiência que eu já tinha na região, né, a relação que

Claudia Stempkowski: Sim. Mhm.

José Marcio: eu tinha com o mercado, eu costumo dizer que principalmente o Sul valoriza muito marca, valoriza eh produtos de qualidade, mas o surista faz negócio com quem ele confia. Então, a relação com o mercado, com confiança, ela é muito importante, né?

Claudia Stempkowski: Com certeza.

José Marcio: E eu sempre trouxe isso nas minhas relações com o mercado muito grande, né, de ter essa relação forte, dizer o que é necessário, mas também eh quando, né, é possível fazer coisas, concessões, negócios, não deixar de fazer, porque

Claudia Stempkowski: Yry.

José Marcio: você conquista realmente o cliente. Eh, então acho que assim pro Sul foi retomar, né, o crescimento que tinha sido eh em quedas três anos consecutivas, batendo um recorde em 2022 de vendas aí na região. E pro Centro-Oeste eu fiz um uma uma revisão total de negócio, foi praticamente um útil marketing aí forte que foi, eu troquei 100% dos distribuidores junto com a equipe, né, foi fazer um plano realmente eh pra região e aí sim lá trouxe crescimentos físicos bem interessantes, chegando aí a 20% de crescimento no único ano.

00:15:46

José Marcio: a gente trocou distribuidores de Goiás, Brasília, Mato Grosso. O Mato Grosso tinha uma concessão de atendimento muito arriscada para para baixo, até de complice, porque a gente tinha um único cliente que fazia o atendimento do estado e todo cliente que batia na porta para atender, a gente não atendia. Então eu fiz, levei essa preocupação com a empresa. Eh, trouxemos um plano de mudança, né?

Claudia Stempkowski: M. Yry.

José Marcio: de de mercado. E em 2022 ainda a gente conseguiu iniciar essa mudança lá e trocamos distribuidores e abrimos o mercado para outros revendedores. Já no segundo ano a gente estava com crescimento, eu tinha um cliente com 17 PDVs. Já no segundo ano a gente tinha 15 clientes no estado com mais de 50 pontos de vendas de pulverização. Então isso mudou sensivelmente a visibilidade, a participação da marca pro Mato Grosso. E os outros estados a gente mudou aí a o distribuidores, né, e atacadista e tinha alguns atacadistas que não estavam performando muito bem. Então aí houve uma um estudo e uma aprovação e a gente fez uma mudança de de mercado lá.

Claudia Stempkowski: Legal. Perfeito.

00:17:13

Claudia Stempkowski: E antes de você entrar eh nessa região, ela já era uma região integrada? Era a mesma pessoa que olhava pras duas frentes?

José Marcio: Não, ela tinha tinha um um nacional que dava da distribuição e um e um regional Centro-Oeste, ele era dividido pra região de Minas e o restante era pro Sul. quando eu assumi o Sul, que foi com essa visão

Claudia Stempkowski: Yry.

José Marcio: de que os dois Mato Grosso eram bem sulistas, né, que daria para ser trabalhado lá. E depois eu agreguei Goiás e Brasília já a partir de 2020. Então foi já no segundo ano eu agreguei o o Centro-Oeste. Eu fui gerente lá no Centro-Oeste em 2005 ou 2008. Eu morei em Goiânia, então eu conhecia aí bastante o o dia a dia, né? Então, foi rápida essa essa leitura de cenário e mudar em seis meses.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Aí a gente já traçou as mudanças eh pertinentes aí.

Claudia Stempkowski: Legal, legal. E, e, e ali você reportava para quem? Como que era essa estrutura de governança ali?

José Marcio: Então, tinha esse diretor Latino-América e o vice-presidente que respondia paraa Alemanha.

00:18:18

Claudia Stempkowski: Eh, José? Uhum. Tá perfeito. Esse diretor e Latinoamérica ficava aqui no Brasil.

José Marcio: Ficava ficava ficava em São Paulo.

Claudia Stempkowski: É. Uhum. Perfeito. E me conta um pouco desse desse movimento de saída, né? Você me falou um pouco no telefone. Você quando você saiu, ele já tinha a visibilidade da da venda para sharing, né?

José Marcio: Não, não, eu nós não tínhamos, né?

Claudia Stempkowski: Ou ainda não?

José Marcio: Depois eu descobri que já vinha isso, né?

Claudia Stempkowski: Sim. Yry.

José Marcio: De um plano maior, né? mais tempo, mas ela ela saiu a divulgação três meses depois que eu saí, mas eh no no planejamento do ano, no final do ano anterior, a gente já tinha essa desconfiança porque eles eh tiveram que alocar uma pessoa do negócio para para BASF, porque iria separar o o negócio de tinta via SAP, né, do negócio da BASF já em 2000, início de 23. Então, uma pessoa ficou locada já desde o início do ano.

Claudia Stempkowski: Uhum. Sim, sim. Então já já era um indício aí de que alguma coisa ia acontecer.

00:19:27

José Marcio: Ela indícia. Isso. Foi por isso que eu já vinha, né, falando que eu não que em algum momento já, né, queria alguma tratativa, né, de repente de mudança toda de cenário.

Claudia Stempkowski: Yrym.

José Marcio: Nem sempre tinha uma uma vice-presidência brasileira, né, na no negócio. Geralmente vinha delegados eh da Alemanha.

Claudia Stempkowski: Uh.

José Marcio: Então, que eu queria, né, encerrar aí meu ciclo, né, na na base, na suvenir com essa liderança e e aí foi quando me chamaram pra gente iniciar aí as tratativas, enfim, depois veio a uma solicitação de não convite,

Claudia Stempkowski: Sim. Uhum.

José Marcio: enfim, foi um ano e meio, 8 meses.

Claudia Stempkowski: E qu por quanto tempo que você tem esse não compite, José? Ah, um ano e meio. Tá. Uhum. Perfeito. Perfeito. E me conta um pouco, né?

you me falou que tava fazendo um projeto de consultoria, eh, é, também para material de construção. Me conta um pouco desse, desse projeto que você desenvolveu.

José Marcio: Não, não.

00:20:30

José Marcio: Na verdade, na verdade é uma coisa bem eh para chás chás premium, né? Prêmios, sabe, de assinatura que eles queriam trazer aqui pro varejo de São Paulo.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Então, eu fui um pouquinho pro não pro varejo de construção, mas pro varejo alimentar e avaliar os principais pontos, né?

Claudia Stempkowski: Uhum. Ah, legal.

José Marcio: o que que tinha, o que que eles tinham de deficiência para ir pro varejo com produto como esse. Então, tinha muita lição de casa para fazer também que eu pude contribuir bastante.

Claudia Stempkowski: Mm.

José Marcio: Eh, enfim, acho que eu consegui entregar aí todo o mapeamento que eles precisavam para ir sim seguir seguir por conta essa essa ambição. né? Eles eram são da são de Porto Alegre inclusive.

Claudia Stempkowski: Tão no mercado já.

José Marcio: Então eles estavam mais com e-commerce, com a alma, chama alma do Brasil, uma marca de chau

Claudia Stempkowski: Ah, sim. Ah, legal, legal. Eh, e me conta um pouco, José, eh, o que que você tem olhado, né, para voltar para uma cadeira executiva. O que que tem feito sentido aí para você nesse momento?

00:21:38

Claudia Stempkowski: Você tem participado de algum processo? Tem alguma conversa acontecendo?

José Marcio: tenho, eu tenho eh, na verdade Tinha dois casos que eu acabei declinando, né, que eram uma empresa até do Paraguai que queria trazer a parte de de estrutura de pincéis, de pintura para pro Brasil. Na verdade, eles já estão também são, mas seria um início assim bem parecido com o SAS.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Eu falei: "Olha, eu acho que eu vou ser eficiente por um tempo, depois,

né? Depois

Claudia Stempkowski: Sim. Yrym.

José Marcio: vocês precisam de outra estrutura. E tô num processo mais avançado com aí sim com a empresa de tinta, mas eu só consigo entrar com eles a partir do ano que vem, que é o CATEX, eh, por causa do contrato, né, de não compete,

Claudia Stempkowski: Hã, tem perfeito.

José Marcio: mas que a gente tá conversando, né, eh, de avaliação aí de de retomada pro mercado aí.

Claudia Stempkowski: É, é uma posição de diretoria.

José Marcio: É uma posição de executivo. Vai, acho que é mais próximo aí.

Claudia Stempkowski: Uhum. Legal. Perfeito.

José Marcio: E e tem também de uma de um de fitas de adesivos que é da região de Campinas que eu tava antes disso, eu construí lá e aí eu abri a minha meu leque de dentro do LinkedIn, né, o

00:22:59

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: recrutadores também pra região de Campinas e e aí apareceu uma oportunidade, mas depois a vaga era inferior aí o que que eu tava buscando, eu acabei declinando também.

Claudia Stempkowski: Aí. Uhum. Perfeito, entendi. E e pensando na questão também que eu já te perguntei ontem no telefone, né, para para retomar aqui a questão da mobilidade hoje, você avalia projetos fora do estado de São Paulo, né?

José Marcio: Aham.

Claudia Stempkowski: você comentou que já morou fora.

José Marcio: Sim. Ah, eu avalio porque dependendo por isso que precisaria conhecer o negócio, a empresa, né?

Claudia Stempkowski: Ah, mas me conta um pouco como que é isso para você hoje.

José Marcio: Porque dependendo do negócio, você fica muito fora também, viaja, se desloca.

Claudia Stempkowski: Sim, sim.

José Marcio: Às vezes você vai ficar uma semana inteira lá, mas depois vai ficar duas foras. Então preciso entender a dinâmica da empresa do negócio.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Então eu cheguei a olhar uma situação, por exemplo, em Curitiba, que também é próximo São Paulo. Eh, quando é fora, eu só não considero o Nordeste, que é muito longe.

00:24:05

José Marcio: Rio de Janeiro também tem um pouquinho de resistência. Praticamente eu fico com São Paulo e o Sul, porque eu conheço muito, né? Centroeste quase não, praticamente não tem ofertas nesse nesse contexto.

Claudia Stempkowski: Mhm.

José Marcio: Então vai ficar pra região de Campinas, São Paulo e algumas talvez oportunidades no Sul são as que eu considero aí eh olhar essa possibilidade de mobilidade.

Claudia Stempkowski: Legal. Perfeito. Perfeito, José. Eh, e só retomando a questão do que a gente já falou de remuneração, né? Você tava com um contrato CLT de perto ali de 40 e um bônus de até cinco salários.

José Marcio: Sim. Isso. Uhum. Dessa faixa de 30 a 50. Aí depende se é PJ, se é CLT, né? Aí é dentro desse contexto que eu tenho olhado o pacote. Tá, ele é melhor que um pouquinho. Uhum. Tranquila, tá? Imbralite não é da do grupo da Negrão não. Uhum. Mhm. Yrym. Tak. Tak. Yry.

00:28:17

José Marcio: Mhm.

Claudia Stempkowski: por exemplo, eh, acabaram de estruturar um canal em engenharia para atender diretamente construtoras incorporadoras. Eh, você conhece bastante aqui a região sul, você sabe que olhando ali eh para Santa Catarina, dependendo da cidade que você tá, você olha em volta, tem umas 10 construções novas, né? Então tem um mercado muito grande em termos de produto também, eles têm eh se modernizado para oferecer também eh placas eh cimentícias para construção construção a seco ã de chamada light se frame,

José Marcio: Ah. Yry.

Claudia Stempkowski: né, que é tá se popularizando. Então eles têm avançado em aqui em alguns pontos.

José Marcio: Yrym.

Claudia Stempkowski: eh eles não tinham uma estrutura eh muito robusta de inteligência de mercado. Então isso que você tinha ali na souvenir de eh ter estratégias aí de celim não é ainda tão eh enraizado aqui na cultura deles. Então o que que eles estão buscando hoje, José, para para essa posição, tá?

José Marcio: Yrym.

Claudia Stempkowski: É uma diretoria comercial que precisa entender principalmente dos canais em que a companhia tá inserida.

José Marcio: Sì.

Claudia Stempkowski: Então, eh, home centers, todo varejo de Maticcom, varejo

atacado, canal engenharia, não precisa necessariamente entender do produto, porque não é um produto uma venda tão técnica, né?

00:29:45

José Marcio: Sim, claro, claro, claro.

Claudia Stempkowski: Mas principalmente alguém que tem uma visão eh ampla de mercado, que consiga entender onde é que estão as oportunidades, eh onde que vale a pena investir, onde que vale a pena desinvestir.

José Marcio: Uhum. Cado. Uhum. Yry.

Claudia Stempkowski: Esse é o grande desafio. E eles têm um outro ponto, José, que eh eles têm uma equipe lá que é uma equipe que operacionalmente ela roda muito bem, ela executa muito bem, mas que tá com pouco direcionamento estratégico. Então, eh, que a gente tem olhado hoje, eh, perfis parecidos com o seu, que tem uma, eh, uma vivência de de multinacional, que são boas escolas de gestão, para também trazer esse tipo de gestão mais eh mais profissionalizada, digamos assim, para dentro da estrutura da companhia. Então, em linhas gerais, José, esse é o grande desenho aqui do projeto, tá? Eh, eu queria te ouvir um pouco, eu queria entender eh se isso é atrativo para você e como próximo passo de carreira.

José Marcio: Não, como atrativo, sim, né? Eh, mas eu eu queria antes disso da gente falar um pouquinho de tamanho que é de que a gente tá falando de negócio.

00:31:08

José Marcio: Eles têm debaixo dessa diretoria que que tamanho de equipe de comercial é tudo direto, indireto, representantes tem gestores em algumas regiões ou não?

Claudia Stempkowski: M. Deixa, tem gestores, tá? Eh, hoje tem, eu não vou saber o tamanho de indiretos exatamente, tá? Mas tem, eles têm um gerente nacional de vendas, que é um gerente senior, que tá bastante tempo, deve ter eh mais de 20 anos de casa.

José Marcio: Tá.

Claudia Stempkowski: Eh, eles têm alguns supervisores regionais, se eu não me engano são três ou quatro.

José Marcio: Uhum.

Claudia Stempkowski: Eh, e eles têm também, eh, uma pessoa pro canal Engenharia, que é um nível de supervisor, que é como um coordenador de mercado, tá?

José Marcio: Yrym.

Claudia Stempkowski: Ali na estrutura deles, eles chamam de eh de supervisor. Ah, eles têm também uma equipe de venda interna, tá? Eh, e em termos aqui de, eh, indiretos, eu não vou ter esse número agora para te passar, mas depois eu posso posso te trazer aqui.

José Marcio: M. Yry.

Claudia Stempkowski: H, a área de de saque é uma área que fica também abaixo dessa estrutura, tá? Então, todo pós-venda fica abaixo com uma com uma coordenação.

00:32:26

Claudia Stempkowski: Eh, e eles estão estruturando também eh para ficar abaixo dessa diretoria eh uma área de CRM e também inteligência de mercado, ainda mais embrionário, tá? Essa pessoa, esse executivo que vai ocupar essa cadeira vai precisar hã estruturar isso também.

José Marcio: Sem dúvida. Eh, você não sei se você pode dividir quanto é o tamanho de de gestão de faturamento dessa dessa posição.

Claudia Stempkowski: Deixa eu, deixa eu te trazer, deixa eu te trazer essa informação. Deixa eu ver se eu tenho aqui de bat. Pronto, senão depois eu posso te voltar com É, a gente tá falando de uma faixa ali de 400 milhões, tá?

José Marcio: Não, não é só para para ter noção de Tá, tá.

Claudia Stempkowski: Já foi mais, tá? Já foi mais sim.

José Marcio: Ah, não foi mais interessante. É, cuidava no sul de 800. Eu acho que eu te falei ontem, né?

Claudia Stempkowski: É sim. Uhum.

José Marcio: Eh, eu acho que 400 eu tava em contas chaves.

Claudia Stempkowski: Já foi mais.

José Marcio: Acho que eu tinha mais ou menos 400 milhões. Eh, que mais que tá, tá.

00:33:36

Claudia Stempkowski: E tem e tem e tem um espaço muito grande para crescer, né, José?

José Marcio: É, é. Você já me disse aqui que é uma posição, né, de substituição, né, numa posição nova.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Então, acho que a o negócio já anda, já caminha.

Claudia Stempkowski: Sim. Uhum.

José Marcio: Talvez é olhar o que que o que talvez, né, na visão que eu que eu leve que isso pode estar funcionando, que que cabe. Lógico, vai ouvido e é direto um se tem ou já está em sucessão, tá?

Claudia Stempkowski: Direto. É, é direto com CEO. Direto com CO.

José Marcio: O que que tá funcionando, o que que cabe reestruturação, né?

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: enfim, eh, ouvir quais são as entregas, né, mais relevantes que ele espera, né, que desse novo gestor para ver se se tudo o que a gente vai olhar e quais são os gaps e efetivamente que ele queira que

Claudia Stempkowski: Yrym.

José Marcio: enderece, né?

Claudia Stempkowski: Lara. Perfeito.

José Marcio: Você trouxe também, você trouxe os modelos de canais, eu acho que eles tem muita similaridade, né?

00:34:30

Claudia Stempkowski: Que que eu queria? Pode falar, pode falar. Não rola.

José Marcio: trabalha com canais de venda direta, que na souven chamav de construção civil, chama de engenharia, muitas indústrias aí de segmento, distribuidores, né, eh, atacadistas e e o próprios próprio varejo.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Acho que tem bastante sinergia de negócio. Aí não vejo assim algo tão eh tão diferente, né?

Claudia Stempkowski: Sim. Pode, pode que eu queria combinar com você, José, eu vou ter uma conversa com eles na terça-feira para fazer a apresentação ali de

José Marcio: eh, na verdade é entender o que que o que que dá sinergia, o que que não, mas de maneira geral vejo como um desafio interessante aí de avaliar. Uhum.

Claudia Stempkowski: eh dos perfis dos executivos.

José Marcio: Possibilidade superfície. É que você levantou.

Claudia Stempkowski: Eh, o que que eu vou te pedir pra gente seguir, tá?

José Marcio: Uhum.

Claudia Stempkowski: H, eu vou te enviar na sequência um e-mail que vai com um link para você preencher como informações de currículo, tá?

José Marcio: M. Tá.

Claudia Stempkowski: Bem simples, eu tenho seu currículo aqui, é basicamente um copia e cola.

00:35:43

Claudia Stempkowski: É importante que tenha as informações ali das suas passagens e também as informações ã do do seu último pacote de remuneração como executivo.

José Marcio: Tá bom.

Claudia Stempkowski: Isso é importante aqui a gente avançando para próximas etapas eu ter essas informações. E eu vou te enviar também um um convite paraa realização de um assessment, tá?

José Marcio: Uhum. Agora conheço conheço pass mesmo, a gente fazia sempre, enfim, tranquilo, tá?

Claudia Stempkowski: Esse assessment é avalia aspectos cognitivos, comportamentais também, perfil de liderança. Eh, já deve ter, já deve ter feito alguns, né? Sim. Legal. Então, eu vou te enviar eh esses dois materiais aqui na sequência. Você ã preenchendo isso para mim ao longo do final de semana, tá excelente, tá? porque aí segundo eu consigo organizar aqui as informações para fazer a apresentação para eles na terça-feira.

José Marcio: Tá bom.

Claudia Stempkowski: E aí a gente vai seguindo aí paraas próximas etapas.

José Marcio: Uhum.

Claudia Stempkowski: eu te posiciono se a gente avançar ou não também vou vou te mantendo informado.

José Marcio: Tá. Deixa eu te perguntar de os outros benefícios provavelmente sejam sejam comuns aí dessa posição, né?

00:36:53

José Marcio: De convênio médico, carro, a posição CLT, né?

Claudia Stempkowski: Eh, a gente é uma é uma posição PJ, em princípio, tá?

José Marcio: Ou se ainda não tem definido se é PJ. Ah, PJ.

Claudia Stempkowski: Uma posição PJ. A gente tá falando aqui de uma posição que tem em torno aí de cinco salários de bônus, mais ou menos, né, para essa cadeira. Eh, benefícios, eles ainda estão fazendo um processo de revisão aqui desses benefícios, tá?

José Marcio: Tá, entendi, entendi.

Claudia Stempkowski: Não sei se é uma posição que vai ter carro, por exemplo. Mas só para te trazer aqui que é uma posição PJ, a gente eh a gente tá falando aqui algo de partindo ali de 35, 40, talvez um pouquinho mais de 40. Sim, sim.

José Marcio: Não, não. Eh, isso que eu ia te falar, porque aí no PJ, por isso que eu pergun aí o PJ tá mais próximo lá do 50 do que do 30, porque por causa do dos

custos que envolvem, né, fora.

Claudia Stempkowski: Uhum.

José Marcio: Tá bom. E aí a gente vai afinando aí pros próximos passos.

Claudia Stempkowski: Tá certo. Vamos, vamos. Eu não, eh, não vou deixar para ter essa conversa de remuneração com você muito pro final do processo, mas também não quero.

José Marcio: Tá, tá bom.

Claudia Stempkowski: Quero colocar isso como impeditivo agora.

José Marcio: Não, tá bom. Mas foi bom você já me trazer aqui a PJ porque aí eh os cenários mudam um pouquinho, né?

Claudia Stempkowski: Sim, claro. Não, perfeito. Então, José, vou te enviar essas.

José Marcio: Mas eu não tenho nenhum problema também de CPJ, porque no contexto aí não tem problema mesmo. Sim, sem dúvida.

A transcrição foi encerrada após 00:38:53

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