

Fase 1 - Alinhamento

- Tirar opção de inserir arquivo pelo Gmail
- Funcionar opção do Drive
- Links de baixa relevância inseridos, exemplo:
<https://www.canalicara.com/economia-aos-84-anos-morre-jorge-zanatta-1136.html>
- Resposta tem baixíssimo nível de detalhamento e não está no padrão do que foi criado (rever estrutura do prompt que compartilhei contigo) Resultado do teste feito com projeto real com os mesmos inputs, olha como o do notebook foi super detalhado:

Resultado da Análise

EMPRESA
Imbralit (Grupo Jorge Zanatta)

ESTRUTURA & CULTURA
Empresa de cultura familiar profissionalizada, descrita como 'extremamente simples' e pragmática, em contraste com a outra empresa do grupo (Canguru). O ambiente valoriza a execução direta ('chão de fábrica'), sem burocracias excessivas ou 'perfil de multinacional arrogante'. A estrutura conta com um CEO (Leandro Buciani) que oferece autonomia, valoriza a lealdade e exige clareza numérica/resultados. O time comercial atual possui longa casa (gerente com 40 anos), sendo operacionamente forte mas carente de gestão estratégica e renovação.

SETOR & CONCORRÊNCIA
Setor: Materiais de Construção (Matcon), especificamente fibrocimento (telhas e placas). Desafios: Mercado de fibrocimento em retração (substituição por Alumínio/verticalização). Diferenciais: Liderança na Região Sul (única produtora em SC), agilidade logística e garantia de 10 anos. Concorrentes: Eternit, Saint-Gobain (Brasil) e Multilite (para onde foi o antecessor).

Fontes Consultadas:
https://vertexsearch.cloud.google.com/grounding-api/redirect/AUJZYQfUvVLLdCgvz1MmRzm7HmkfFw6fv9DMVLzecWRn5bpr7k8OghSrFUpxLd3SLpE0hmlpnafmpfWtQa8KFHojMNA6spLBNM_YXksHubteYC2gGZefcOtzTC5CeodVuqFEKZj9Q6kU82CrsqZQDN8ew==
https://vertexsearch.cloud.google.com/grounding-api/redirect/AUJZYQfT6M12Atjfpnxs1MSFSNv-fhvb-dvczp1HKf8xUpwhalqLthbs33kh3092pgidhQqXqvBQq-o92ihrlsSK09swuYBKW-L0hgtfPIN0OFrLxxw7b133HW7zN0duhdHdIHZGzfSp2_Bqj18P973bwltTrok1QmBangu9RMEMf8eBifzv2lNpD2_ngpYig631
https://vertexsearch.cloud.google.com/grounding-api/redirect/AUJZYQfHQLcEbgf6in-BdgPE-Vf6lci_q_c0oYeYuSjeGBblj39AyzyuOKcQ4eUJneheTLFDCjg0-TwV59Vyr1MD45Yy1zUpFRXlxQ_QDjY_sj3QjIM4PBUZeNv2aych2yprQ_DvbihPDtjIPEYbpZ6_r-UHR2959C8h0USp29MTFW30jQxTHHD2
https://vertexsearch.cloud.google.com/grounding-api/redirect/AUJZYQfE4Q4UAj92nd0IfjY_XRCurIDmp224fAXX-yKkCapY-3HvQzehCsmnfBUBNnZGnbhN75SwSaSfGHQATcr7dZ9kIEXShnmPdmZOTP8XS_BijOH3_z11Vfpeddhi3gGrldoqQr-HGeEmrZnGKh3z1jEn0MeUg14j0mGteczA_xCGUm-Xgj6cipMsIPYiShy9Eh6yTE1204e18BSY1qD1wYn3kfUjvF9NEAM1vYp0ReUhZX1pRPOoGQ27xUW1IVKyP01foGsg=x

DETALHES DA VAGA
Posição: Diretor Comercial (sucessão de executivo de 8 anos). Objetivo principal: Abertura de novos mercados (foco em São Paulo e Nordeste via cabotagem) e desenvolvimento de novos produtos/canais (Engenharia) para combater a queda do fibrocimento tradicional. O executivo deve ser sênior ('chegar arrebentando'), com viés 'hands-on' para liderar uma equipe antiga e operacional, trazendo inovação sem perder a simplicidade do trato com o cliente de varejo.

CORE SKILLS IDEIAS

- Gestão Comercial Sênior com viés Hands-on (Chão de Loja/Obra)
- Expansão de Mercado e Abertura de Novos Clientes (Foco SP/Nordeste)
- Visão Estratégica em Matcon/Engenharia (Inovação do Produto)

Resposta Notebook muito mais detalhada:

ESTRUTURA DA EMPRESA	A Imbralit possui uma cultura organizacional descrita como extremamente simples, em contraste com outra empresa do grupo (Canguru), que é cheia de normas e procedimentos. A simplicidade é fundamental, pois lida com clientes da construção civil e lojas de material, não comportando um profissional com perfil "muito cheio de nove horas" ou "perfilzão de multi". O CEO, Leandro, delega ampla liberdade, mas exige resultados claros e em números, valorizando a lealdade. A sede da empresa está localizada em Criciúma (SC).
SETOR, CONCORRÊNCIA E DIFERENCIAIS COMPETITIVOS	A empresa atua no setor de construção civil (Matcon). O produto principal são as telhas de fibrocimento. Atualmente, vendem majoritariamente para distribuidores e varejo, mas estão desenvolvendo o novo canal de engenharia. A Imbralit é líder no Sul do país, especialmente no Rio Grande do Sul e Santa Catarina. No entanto, enfrenta dificuldades de penetração em mercados como São Paulo e Sudeste. Concorrentes diretos incluem a Multilite (para onde o diretor anterior se moveu) e empresas admiradas como Eternit e Saint-Gobain.

MOMENTO / CONTEXTO DA EMPRESA	A posição foi gerada pela saída do antigo diretor comercial, que se mudou para a Multilite, um concorrente direto. O principal contexto estratégico é a queda do mercado tradicional de telhas de fibrocimento, que está sendo substituído por telhas de aluzinco e pela mudança no padrão de construção (prédios em vez de Minha Casa, Minha Vida). Isso gera urgência na busca por um profissional que possa impulsionar a abertura de novos mercados e o desenvolvimento de soluções inovadoras. A empresa precisa que o novo executivo esteja a bordo o quanto antes, idealmente até 12 de novembro, para participar da revisão do planejamento estratégico.
PRINCIPAIS DESAFIOS ATUAIS DA EMPRESA	Os desafios incluem reverter a queda de vendas do produto principal, buscar novos mercados (como São Paulo e Nordeste) e promover o desenvolvimento de novos produtos, dando mais velocidade a projetos como as placas cimentícias. Além disso, o novo executivo precisará lidar com o desafio de gerir uma equipe de vendas sênior (incluindo um gerente com 40 anos de casa) que é operacionalmente muito boa, mas carece de gestão estratégica.
PRINCIPAIS OBJETIVOS E DESAFIOS DA VAGA	O objetivo principal é a abertura de mercado e clientes, especialmente no Sudeste e Nordeste, e talvez reverter clientes perdidos no Sul. É esperado que o executivo traga um viés de engenharia e inovação para auxiliar no desenvolvimento de novos produtos e acelerar o crescimento no canal de engenharia (projeto novo). O principal desafio é encontrar um profissional sênior e de alto nível ("arrebentando a boca do balão"), que se adapte à cultura corporativa simples da Imbralit e que possa assumir a gestão estratégica do time operacional.
REPORTE DIRETO	O executivo reportará diretamente ao CEO (Leandro).
EQUIPE	O executivo terá sob sua gestão um gerente sênior (Reginaldo, 40 anos de casa) que é extremamente operacional e não faz gestão da equipe. Abaixo dele, há executivos de vendas por região. A estrutura também inclui analistas de venda (suporte), uma equipe de marketing júnior e pessoal de vendas internas (recuperação de clientes). O executivo terá como par o CFO (Thiago) e o coordenador do canal de engenharia/novos produtos (Henrique, engenheiro).
LOCALIDADE	Criciúma, Santa Catarina.
MODELO DE CONTRATAÇÃO	Não especificado nas fontes.

SALÁRIO FIXO MENSAL	Não especificado nas fontes.
REMUNERAÇÃO VARIÁVEL	Não especificado nas fontes.
EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL IDEAL DO EXECUTIVO	Deve ser um profissional sênior e pronto, que chegue com experiência robusta e consiga executar imediatamente. O perfil ideal é de alguém com forte experiência em abertura de mercado e clientes e bom relacionamento interpessoal. Profissionais vindos do mercado de Matcon, especialmente de empresas como Eternit ou Saint-Gobain, são vistos como um bom benchmark. Um viés de engenharia e inovação é considerado muito útil, dada a necessidade de desenvolvimento de produtos.
HISTÓRICO ACADÊMICO IDEAL DO EXECUTIVO	É desejável que o executivo tenha um viés de engenharia para contribuir com o desenvolvimento de novos produtos e o canal de engenharia da empresa. Não foram mencionadas exigências estritas de MBA ou certificações.
CORE SKILL IDEAL 1	Visão estratégica. Justificativa: O mercado principal de telhas está em queda, exigindo que o executivo defina rapidamente novos mercados e o mix de produtos para assegurar o crescimento e deslanchar em vendas futuras.
CORE SKILL IDEAL 2	Liderança e Influência social. Justificativa: Necessário para fazer a gestão estratégica e desenvolver uma equipe de vendas operacional e muito sênior (incluindo um gerente com 40 anos de casa) para alcançar novos objetivos.
CORE SKILL IDEAL 3	Adaptabilidade e Flexibilidade. Justificativa: Essencial para se encaixar na cultura "extremamente simples" da Imbralit e atuar em um ambiente mais direto, evitando o perfil sofisticado de grandes multinacionais.
REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA O EXECUTIVO	Deve ser um profissional sênior e experiente. O requisito principal de localização é morar em Criciúma (SC), embora a flexibilidade possa ser negociada se for o candidato ideal. O perfil cultural deve ser simples e direto, adaptado ao segmento da construção civil.

Fase 2 - Entrevista

- Resposta tem bom nível de detalhamento, mas não está no padrão do que foi criado (rever estrutura do prompt que compartilhei contigo), especificamente no texto de experiência profissional (resposta muito resumida), comunicação e core skills. resposta obtida x esperada:

Obtidas pelo Studio:

Experiência Profissional (Resumo)

Possui mais de 12 anos de experiência no setor industrial e de construção civil, com carreira ascendente na Legrand (de Consultor Técnico a Gerente Nacional).

Atualmente lidera o canal de Distribuição Elétrica, gerindo estratégias de sell-in/sell-out, estoques e mix de produtos de múltiplas marcas. Possui vivência prévia em gestão de Projetos e liderança de equipes regionais e de representantes, além de background técnico em automação.

(Isso ficou um resumo do profissional, não do histórico)

Comunicação & Soft Skills

Executivo, articulado e direto. Demonstra excelente capacidade de síntese e estruturação de pensamento. Utiliza vocabulário corporativo adequado, transmitindo segurança e domínio técnico-comercial. Sabe ouvir e adaptar o discurso ao interlocutor.

Obtidas pelo Notebook (esperadas):

Experiência

Experiência: Gerente Nacional de Vendas - Canal Distribuição Elétrica | Legrand (JAN/2025 - ATUAL): Responsável pela estratégia e estrutura do canal Distribuição Elétrica, principal canal da companhia, responsável por 33% do faturamento geral (R\$ 180 milhões). Atua na gestão de KPIs, sell in, sell out, estoque e mix de oferta de múltiplas marcas. Reporta ao Diretor Comercial de todos os canais (exceto Data Center). A equipe direta é composta por 10 gestores de contas (unidades de negócio), após união de regionais. Gerente Nacional de Vendas - Canal Projetos | Legrand (ABR/2023 - ABR/2025): Responsável pela estratégia e estrutura do canal Projetos (15% do faturamento geral), gerenciando o relacionamento com construtoras. Gerente de Vendas | Legrand (JAN/2022 - MAR/2023): Responsável pela estratégia e estrutura da Unidade de Negócios São Paulo, com operação multicanal e liderança de 23 colaboradores diretos. Coordenador de Vendas | Legrand (JAN/2020 - DEZ/2021): Responsável pela regional de São Paulo (multicanal), liderando 21 colaboradores diretos e expandindo a equipe de representantes.

(note como ele detalha as experiências do histórico, mesmo que resumido)

Comunicação

O executivo demonstrou comunicação segura e estruturada, utilizando terminologias técnicas e dados (EBIT, percentuais de crescimento, SKUs) para detalhar complexidades do negócio e reestruturações, com clareza e alto nível de segurança.

Core Skills

1. Visão estratégica: Evidenciada pela reestruturação do canal de distribuição elétrica, com a proposta de segregação de clientes industriais e a criação de planos de go-to-market especializados para reverter a queda de mercado.

2. Liderança e Influência social: Demonstra habilidade em gerenciar grandes equipes regionais e nacionais, sendo capaz de consolidar times após reestruturações e direcioná-los para novos objetivos de crescimento.

3. Competências analíticas: Focado em identificar e construir indicadores de gestão (estoque, sellout, rentabilidade), reconhecendo a necessidade de sofisticação de dados para gerir 15.000 SKUs e clientes de alta relevância.

- Em Principais projetos, retirar o início “PROJETO 1:nome do projeto”, todos são projetos, ficou redundante e ocupou limite de caracteres, deixar apenas “1 - nome do projeto”
- Tirar botão de recomendação final, olhar prompt o que é esperado na recomendação
- Criar opção de copiar a resposta completa para ser inserida no sistema

Fase 3 - Shortlist

- No ítem de remuneração, não deve constar a pretensão.
- Evidência de Core Skills muito rasas na análise anterior

Fase 4 - Tomada de Decisão

- Anexar 3 relatórios de uma vez para cada candidato
- Mostrar nome do arquivo anexado, ao invés de apenas “Anexado”
- Cenário de decisão = título
- Detalhamento dos textos está mais raso que o do notebook.

Observações:

- Tempo de resposta demorado.
- Se ater ao que é esperado de respostas, explicações existem nos prompts compartilhados.
- Página inicial com os projetos, para poder entrar no espaço dos diferentes projetos individualmente.
- Replicar exatamente design e conteúdo dos slides do Looke , sem novidades por hora