



LOBO NUTRIÇÃO ANIMAL

Consultor: Renato Freitas



APRESENTAÇÃO

Renato Freitas, 38 anos. Formado em administração, possui cursos avançados em TI e no pacote Office. Carreira profissional no setor administrativo com foco em gestão. Possui mais de 15 anos de experiência no ramo. Com destaque nos últimos cargos, que possibilitaram aperfeiçoar a prática em gestão de negócios.

Currículo conta com experiência em multinacionais como Bando Santander Brasil onde atuou por 8 anos, e na Heineken Brasil por 4 anos, neste atuou no cargo gerente de trade marketing na distribuidora autorizada JSG/HEINEKEN. Deve-se destacar também sua última experiência na implantação da indústria de ração Vista do vale na cidade de Camacan-BA.

Na empresa JSG, onde atuou como gerente de trade: Participou ativamente das implementações normativas determinadas pela multinacional Heineken após aquisição da Brasil Kirin. Promoveu sell-out no mercado, treinamentos da equipe comercial (supervisores, vendedores e promotores) e gerenciou a divulgação da marca em 40 cidades localizadas no sul da Bahia.

Em 2020 ingressou no agronegócio com o convite da empresa Agronegócio Vista do Vale, onde deparou-se com um grande desafio: A implantação de uma fábrica e centro de distribuição especializada em rações com foco em pecuária bovina, prestação de serviço de assistência técnica aos produtores e suplementação animal. Por tratar-se de uma implementação, esteve envolvido em todos processos da empresa, em diversos setores, dentre estes podemos destacar: criação e abertura de rotas comerciais, na contratação e treinamento do setor administrativo, logístico e produtivo; Implementação de BPF nos processos produtivos da fábrica e na implementação do ERP para gestão empresarial, Implantação de compliance, criação de KPIs para todos os setores, relatórios e outros acompanhamentos, além de gerir provisoriamente os setores comercial, administrativo e produtivo até a contratação de equipe para assumir seus respectivos cargos.

OBJETIVO GERAL

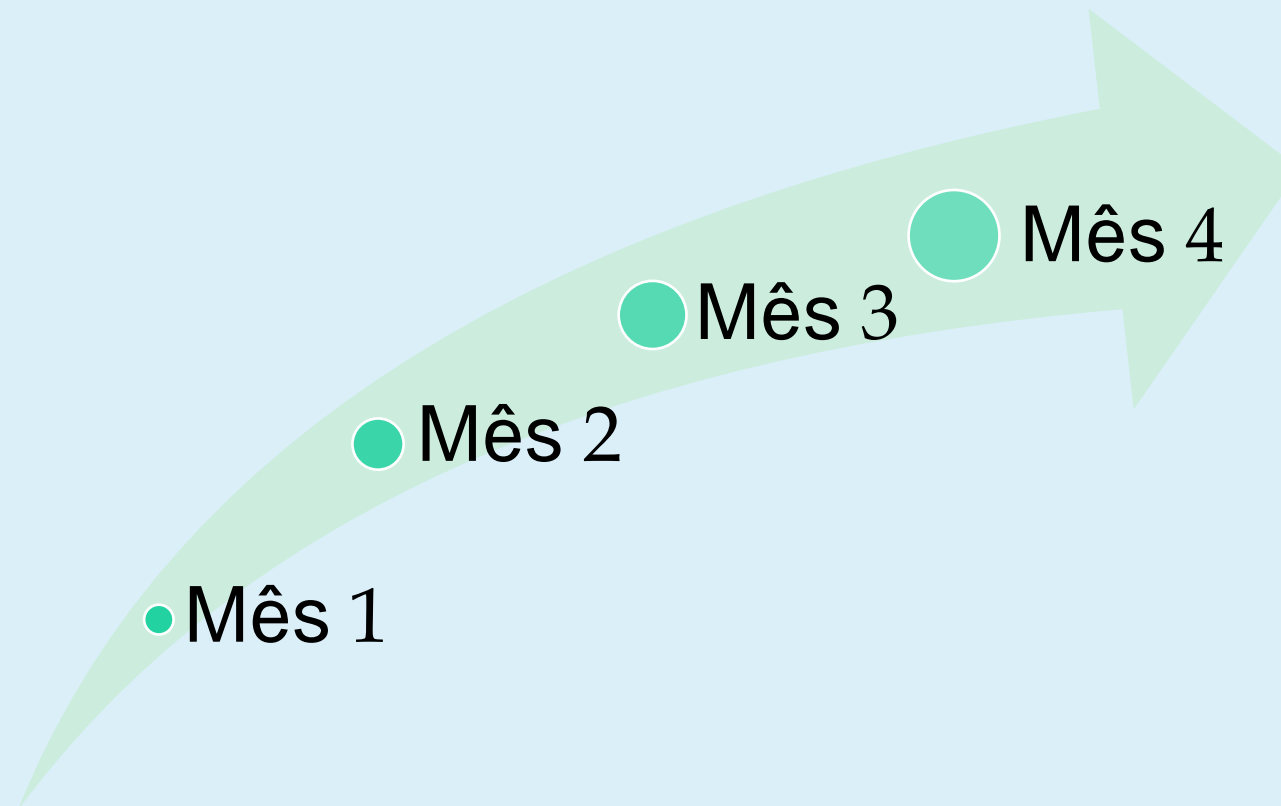
Reestruturar, implantar ou reorganizar setores vitais para empresa, estabelecer processos e métricas para acompanhamento e dessa forma, garantir a diminuição de custos para elevar o lucro e consequentemente melhorar a rentabilidade do negócio como todo.

Setores a serem observados:

- Setor administrativo
- Setor financeiro
- RH
- Setor comercial
- Setor operacional (logística)
- Setor de produção

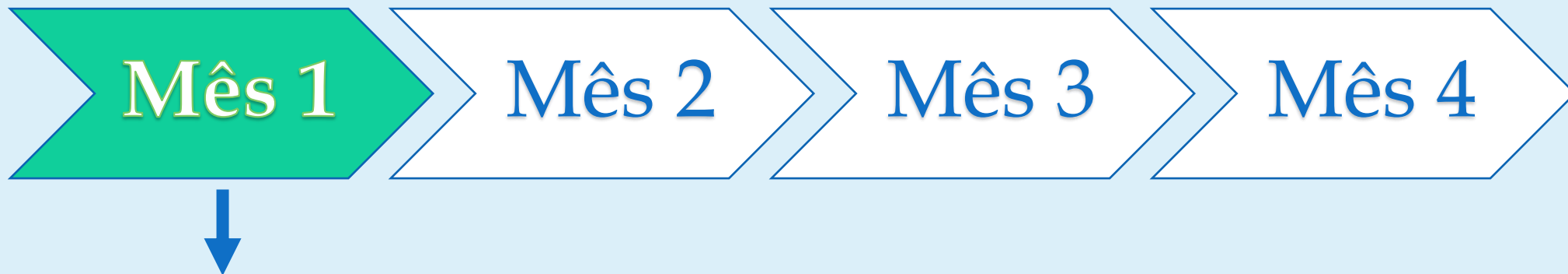
CARGA HORÁRIA DO SERVIÇO

O trabalho terá uma carga horária de 696 horas durante 4 meses e cada mês será dividido 4 etapas + 24 horas ao longo de + 2 meses totalizando 720 horas



MÊS 1

A primeira etapa será para conhecer e se aprofundar na empresa , sistema, colaboradores, clientes e processos para realizar tomadas de decisões assertivas na reestruturação. Essa etapa garantirá que os custos serão reduzidos e assim será possível avaliar a performance das áreas do seu negócio, garantindo uma gestão mais clara e sólida.



- Mapear os processos para garantir uma maior uniformidade nas ações e qualidade na prestação de serviços.
- Entrevista com colaboradores para identificar potenciais candidatos a cargos de liderança e entender as reais necessidades da empresa;
- Iniciar a divisão de setores e implantação de processos;
- Buscar feedback junto aos clientes para identificar possíveis problemas no mercado;
- Entender o portfólio e identificar o ROI para os clientes ou seja, CS (Customer success), dessa forma posicionando melhor os produtos e a equipe comercial;
- Verificar o software de gestão e como funciona o acompanhamento back-office dos setores;
- Buscar um app força de venda integrado ao ERP;

MÊS 2

A segunda etapa será o mês da ação, por em pratica todos os pontos levantados para uma gestão de excelência, treinamentos, rotinas e novos processos.



- Definição dos KPIs (**Margem, CMV, ticket Médio, etc...**);
- Criação de acompanhamentos para equipe comercial (**Funil de vendas, Taxa de recompra, taxa de conversão, etc...**);
- Iniciar treinamento das equipes operacionais e comerciais;
- Implantação de BPF no processo produtivo;
- Implantação de compliance e POP's;
- Verificar e treinar os processos do MAPA;
- Desenhar organograma;

MÊS 3

A terceira etapa será o mês qual continuamos a implantação de boas prática, indicadores e daremos continuidade nos treinamentos de rotinas básicas.



- Treinamento da equipe de gestão em cima dos KPIs (Key Performance Indicator);
- Continuar treinamento das equipes operacionais e comerciais para reforçar rotinas;
- Treinar equipe para acompanhamento de indicadores;
- Implantar NPS (Net Promoter score), após implantação do CS;
- Mix de produção no PCP;
- Verificar a margem de contribuição;
- Pontos de equilíbrio;

MÊS 4

A quarta e ultima etapa será o mês do reforço e revisão de tudo que foi implantado durante todo o processo de consultoria. Aqui ajustamos as peças finais para a gestão do negócio ser totalmente transparente e de fácil entendimento, para o diretor.



- Verificar Modelagem de processos;
- Verificar Padronização de processos;
- Avaliação de performance da empresa;
- Verificar Otimização de recursos;
- Verificar o alinhamento da equipe;
- Verificar juntos aos clientes o novo modelo da LOBO NUTRIÇÃO ANIMAL;

DAS RESPONSABILIDADES

- Desenvolver o planejamento proposto;
- Elaborar e implementar a solução;
- Resguardar dados da empresa;

RESPONSABILIDADE DO CONSULTOR

- Disponibilizar os dados necessários;
- Garantir a disponibilidade da equipe;
- Garantir o desenvolvimento do trabalho proposto;

RESPONSABILIDADE DA EMPRESA

INVESTIMENTO

“Toda grande empresa foi
uma pequenas empresa
que fez a coisa certa”

O investimento será de **50.000,00** dividido em 5 partes de 20%. Primeira parte no inicio da consultoria e os demais partes sendo realizados a cada 174 horas ou a cada etapa da consultoria.

Entrada:.....	R\$ 10.000,00
Etapa 1:.....	R\$ 10.000,00
Etapa 2:	R\$ 10.000,00
Etapa 3:	R\$ 10.000,00
Etapa 4:	R\$ 10.000,00

“Qualidade é a nossa melhor garantia para fidelidade do cliente e a nossa mais forte defesa contra a concorrência, é o único caminho para o crescimento e para os lucros.”

– Jack Welch, General Electric.