**ENTREVISTA TÉCNICA**

**Grau de Aderência:**

**Projeto:** Onboarding do Vendedor

**Responsável:** Martha Menezes, Renato Garcia

**Motivação do projeto:** (Apresentar contexto tecnológico do projeto e sua história. Apresentar qual foi a oportunidade identificada para o desenvolvimento tecnológico e o que se esperava viabilizar):

**1) Do que se trata o projeto?**

Desenvolvimento de um processo de cadastramento pelo usuário, validação dos dados cadastrados e criação da conta digital de Vendedores na plataforma

**2) Qual problema ou necessidade da empresa esse projeto visou atender?**

Antes desse desenvolvimento não havia um processo pré-estabelecido de onboarding de Vendedores na plataforma. Isso significava que os usuários Vendedores eram cadastrados pelo fluxo de Comprador gerando uma série de ajustes manuais necessários para que ele pudesse atuar como Vendedor. Além disso, por não possuir um fluxo pré-estabelecido, ocorria um seríssimo problema de Compliance pois por um período de tempo, funcionários da Superbid possuíam login e senha do cadastro e conta digital do Vendedor recém cadastrado.

**3) Qual era a situação tecnológica dominada anteriormente pela empresa?**

Os cadastros de vendedores eram realizados como de compradores normais do portal Superbid e depois convertidos para vendedores de forma manual nos diversos sistemas internos que tratam de pessoas jurídicas. Além disso sua documentação era solicitada também de forma manual através de correio eletrônico (e-mail).

**4) Que tipo de ganhos esse projeto proporciona para a empresa?**

Este projeto proporciona diminuição no tempo de onboarding dos novos vendedores ao passo que aumenta a confiabilidade nos dados e informações por eles informados ao realizar checagens automáticas com fontes de dados e compliance e permite que os recursos operacionais e colaboradores envolvidos tenham mais tempo para desempenhar tarefas não-repetitivas que foram automatizadas.

**5) Quais são/eram os resultados esperados pelo projeto (objetivos qualitativos e quantitativos)?**

Criar uma jornada escalável no qual não só funcionários da Superbid possam cadastrar Vendedores, mas os próprios leiloeiros e Agente de Vendas externos conseguem realizar esse onboarding sem a intervenção de nenhum funcionário da plataforma.

Além disso, como a jornada é automatizada, todos os cadastros são obrigados a passar pelo Compliance evitando assim um cadastro não avaliado pela equipe de PLD e Fraude estar operando na plataforma.

**6) Existe algo semelhante no mercado?**

Existe o onboarding de usuários de forma semelhante, porém não tão especializada.

**7) É possível mensurar/especificar qual o avanço tecnológico proposto pelo projeto?**

É possível mensurar os avanços alcançados através da diminuição do tempo dedicado à validação de dados que pode ser feita de forma automatizada através da tecnologia.

**Elemento tecnologicamente novo ou inovador do projeto**: *(Apresentar - em primeiro lugar - o conjunto de conhecimentos necessários para o desenvolvimento/viabilização do projeto. Quais tecnologias foram levadas em consideração, hipóteses criadas, quais eram os resultados esperados a partir de cada desenvolvimento tecnológico necessário, entre outros. Apresentar o que é novo, como foi feito e por que é novo.*

**1) Quais foram as novas soluções propostas?**

Criação de uma esteira de cadastro para vendedores com automatização da validação de seus dados, categorização quanto ao porte da empresa cadastrada, avaliação por equipe de compliance e prevenção à lavagem de dinheiro e onboarding em plataforma própria para gestão de seus produtos e eventos.

**2) Que tipo de tecnologias foram empregadas no seu desenvolvimento?**

Foram empregadas tecnologias de análise e desenvolvimento de sistemas fazendo uso de linguagens de programação modernas, como Java, frameworks de desenvolvimento e de gerenciamento de contas de usuários, como Keycloak.

**3) É possível elencar elementos de criatividade (baseada em conhecimento pré-existente, porém com novas aplicações, ou ainda em buscas na literatura científica) para a realização da atividade?**

Do ponto de vista criativo foram utilizados elementos de usabilidade, desenho de interface e experiência do usuário e também novas tecnologias para gerenciamento de pessoas.

**4) Que tipo de avanços foram alcançados com o desenvolvimento do projeto? É possível que esse conhecimento gerado seja aplicado em demais desenvolvimentos?**

Foram criados novos procedimentos para onboarding de vendedores com desenvolvimento de módulos nos sistemas de cadastro que podem ser utilizados para demais áreas e sistemas da empresa que empreguem e necessitem do uso das informações desses vendedores.

**5) Por que as soluções desenvolvidas são inovadoras para a empresa? Qual é o avanço tecnológico proporcionado por elas?**

As soluções são inovadoras porque introduzem uma nova forma de se analisar e processar dados de novos usuários e gerenciar seus acessos dentro da plataforma própria da empresa. São avanços que permitem uma melhor gestão dos clientes vendedores e otimizam o uso de recursos tanto pessoais quanto tecnológicos.

**Desafio Tecnológico/ Riscos Tecnológicos:** *Para cada desenvolvimento realizado, apresentar seus respectivos desafios/riscos tecnológicos)***.**

**1) Que tipo de desafios/dificuldades tecnológicas foram enfrentadas?**

Foram encontrados desafios na forma de tratar os diversos tipos de dados disponibilizados pelas diversas categorias de empresas nos diversos estados da federação, dados estes preenchidos de formas diversas em que foi necessária uma padronização para inclusão no fluxo de informações do sistema.

**2) Tendo em vista os resultados esperados e os objetivos do projeto, quais eram os problemas técnicos a serem superados, para o qual não havia solução evidente e “de prateleira”?**

Não havia nenhuma solução de prateleira para consulta de dados das empresas que entregasse os dados organizados em um mesmo formato para validação automática pelos nossos sistemas de análise e compliance. Foi preciso desenvolver formas de traduzir os retornos obtidos com nossas fontes de dados de forma a serem comparados com os informados pelos responsáveis legais das empresas vendedoras entrando na plataforma.

**3) Que abordagens foram realizadas para contornar tais dificuldades?**

Foram realizadas abordagens de forma a levantar o máximo possível de formatos de retornos de dados cadastrais de empresas com bureaus de dados e bases governamentais e encontrar um denominador comum para inclusão dos dados em nossos bancos de dados através da manipulação de dados via linguagens de programação.

**4) Algo no desenvolvimento não saiu como esperado ou precisou ser modificado em relação ao planejado?**

Durante o desenvolvimento precisamos alterar módulos já existentes para atualizar tipos de informações modificados por órgãos governamentais competentes.

**Metodologia** *(Apresentar o passo a passo para o desenvolvimento/ entrega da solução desde a identificação da oportunidade, até a sua implantação)***:** (caso a empresa possua uma metodologia definida, disponibilizar informação)

**Cronograma:** Questionar se a empresa possui cronograma do projeto, e em caso negativo, enviar modelo para elaboração.

**Datas de Início e fim**

Início – mar/2022

Previsão de Término – dez/2022