

MUSEU DA PESSOA

História

Um ex-bancário na indústria farmacêutica

História de: [Milton Cesar Garcia Portolan](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 25/02/2021

Sinopse

Trabalho com propaganda na Indústria Farmacêutica. Contato e vendas com médicos e enfermeiros. Parceria e pertencimento ao Laboratório Aché. Benefícios do trabalho de propagandista. Importância do Museu para a história do Laboratório Aché.

Tags

- [propaganda](#)
- [vendas](#)
- [indústria farmacêutica](#)
- [história](#)
- [bancário](#)
- [trabalho](#)
- [família](#)
- [propagandista](#)
- [pertencimento](#)
- [Laboratório Aché](#)

História completa

Nome do Projeto: Projeto Aché

Realização Instituto Museu da Pessoa

Entrevista de Milton Cesar Garcia Portolan

Entrevistado por Immaculada Lopez

Brusque, 24 de janeiro de 2002

Código: ACHÉ_CB115

Entrevista Brusque 025

Transcrito por Juliano de Lima

Revisado por Nayara de Souza Melo

P – Queria começar perguntando o seu nome completo, local e data de nascimento.

R – Meu nome é Milton César Garcia Portolan. Nasci em 20 de agosto de 1965, em Porto Alegre, Rio Grande do Sul.

P – Como você entrou no Aché? Em que cidade você começou a trabalhar?

R – Eu era bancário por três anos seguidos, tinha um tio que trabalhava nesse ramo farmacêutico, e ele vinha sempre me convidando para trabalhar, para entrar no ramo da Indústria Farmacêutica. E sempre pensei assim: “Ah, vender medicamento, tá louco? Sou caixa aqui no banco, vou ser supervisor. Vou ser gerente um dia... Não, não dou pra venda.” E assim, ele foi insistindo, e aparecia com os outros colegas dele, que queriam sacar o relatório de despesas. Até que surgiu um tchan em mim assim... e tá! E naquela época era muito por indicação. Não era assim currículo, era indicação. Há 13 anos era indicação. Ele me indicou no Laboratório Aché, que é hoje, e eu fui fazer a entrevista. No primeiro momento eu não passei no teste, que era para fazer uma ligação assim de decorar as propagandas. Eu fui três vezes, na terceira vez é que eu consegui entrar.

P – Você lembra dos seus primeiros dias de trabalho, da primeira propaganda?

R – Lembro. Meu primeiro dia de trabalho, como todo o propagandista, é nervoso, e na primeira propaganda que fiz, o meu supervisor foi com uma incrível indelicadeza. Ele me viu tremendo, eu errando as coisas, e disse assim: “Deixa que eu faço” e tirou a literatura. Aquilo marcou, né? Mas, era o primeiro dia. Então a coisa foi indo e estou aí até hoje.

P – Quais as principais diferenças da propaganda? Do trabalho que você fazia naquela época e o que faz hoje?

R – É... bom, os dois são lidar com pessoas. O bancário, o propagandista médico, mas é que no banco as pessoas vêm até ti. E na indústria farmacêutica não. Você vai até as pessoas. Esta é uma grande diferença. E no banco você já tem alguém fazendo a propaganda do banco para você. E na Indústria Farmacêutica você que vende o seu produto, é você que forma a opinião do seu produto, e essa coisa gostosa de lidar, de tratar com eles. Desde 1989, eu passei por oito supervisores, já estou no meu quinto gerente. Então quer dizer que todos os relacionamentos que eu tive foram sempre bons, porque estou aqui até hoje. Tenho um conceito bom, sou um bom vendedor, então acredito eu que fiz a opção certa na hora de sair do banco.

P – E nesses anos todos de atuação, tem alguma história que te tenha marcado de modo especial?

R – Temos várias, em 13 anos, né? Mas, na primeira semana de trabalho, é uma coisa que nunca vou esquecer. Quando a gente está trabalhando, a gente sempre precisa encostar em alguém, em algum outro colega, para pegar uns detalhes, horários de médicos, saber o roteiro, e naquela época a gente se encostou até na concorrência mesmo, para trabalhar, para conhecer. E o pessoal, quem é novo tem que entrar numa furada sempre um dia. Eles entraram em contato com um enfermeiro de um hospital, Hospital Porto Alegre, e convidaram o enfermeiro, e disseram para ele: “Olha, vai vir um rapaz novo aqui, coisa e tal, tu (senta?) no mesmo médico e deixa ele falar. Porque tudo para propagandista novo, tá tudo na ponta da língua. Quer falar, falar, falar. E esse ambulatório médico, todos os enfermeiros se vestiam igual ao médico. Tudo de branco, sapato branco. Quando eu entrei, estava lá ele sentado. O cidadão moreno também e disse: “Pois não, pode falar”. E eu, “bah”, faceiro, que o médico me chamou pra falar, falei de cinco produtos de A a Z para ele. E ele pediu amostra, deixei, e ele inclusive deu um cartão dele, e quando fui ver o cartão, quando saí do consultório médico, eu vi que era o enfermeiro. E quando olhei para trás estava todo mundo rindo. Então...

P – Hoje, no teu trabalho, você gostaria de destacar alguma coisa que seja muito diferente do que você fazia no começo como propagandista?

R – Sim. De 13 anos para cá foi uma... a evolução, o tipo de treinamento, o tipo de como vender melhor, o Aché tem buscado esse aperfeiçoamento. Buscando profissionais de fora, para tentar ajudar a encontrar um caminho melhor. Não só para o Aché, mas também para o próprio propagandista, que é um neófito quando entra. Então, cada um vem de um tipo de setor, o

Aché tenta formar, sempre tentou formar através de literaturas próprias. E agora temos vários profissionais do lado nosso, nos indicando o caminho certo, optando pela parte certa. Hoje em 2002, a perspectiva é parceria e motivação para ter essa parceria. Então, a gente vê hoje reuniões descontraídas, com a mesma pegada, com o mesmo calor mas, no intuito de motivar o funcionário, para vir para uma reunião e sair dela mais motivado ainda. Porque naquele tempo a gente se preocupava muito em ir para reunião, e saía mais preocupado quando saía da reunião ainda.

P – O que é mais marcante para você na forma de ser do Aché? O que te atrai mais nessa empresa?

R – Desde que entrei no Aché, sempre fui amparado de todos os lados. Desde salário, a gente trabalha por causa do dinheiro, é óbvio, bem remunerado quando comparado a qualquer outro ramo aí, inclusive no nosso ramo; o seguro de saúde, o benefício saúde que é ampliado a nossos familiares. O Aché, sempre que eu pedi algo, sempre que eu pedi um socorro, para alguém da supervisão, da gerência, sempre esteve ali para me dar a mão. O Aché é a minha família.

P – Para finalizar, eu queria te perguntar sobre esse projeto de memória. O que você acha de o Aché ter decidido contar a sua história?

R – Eu até fiquei surpreso ao vir nessa mega-reunião, e ver um estúdio todo montado para contar um pouco da história do Aché. Porque o que até então chegava a nós era literatura, algumas coisas breves dizendo quem era o senhor Adalmiro, quem era o senhor Victor Siaulys, mas de um ano para cá começa a ter então o site. A coisa começa a estar mais online, o senhor Victor Siaulys aparecendo mais. A gente vendo quem é, contando um pouco da história dele no vídeo, então, agora vendo a parte escrita. Então, o Museu vem na parte mais... confirmar a história, resgatar o que é nosso. E isso dá uma base para a gente, é a mesma coisa que lançar um produto sem ter um trabalho científico. Eu vejo dessa maneira. O Aché tem que contar a história dele também de uma maneira cientificamente, vamos supor assim. Com uma base bem estudada.

P – Agradeço muito a sua participação, espero que tenha gostado de dar o depoimento.

R – Obrigado.

“--- FIM DA ENTREVISTA ---”