

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memória Viva AmBev (AMBEV)

Desafios constantes

História de [Flávio Augusto de Mattos Flor](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 16/12/2006

P/1 - Fique à vontade, pode...

R/1 - Hum, hum, beleza, tranquilo.

P/1 - Boa noite, Flávio.

R/1 - Boa noite.

P/1 - Você poderia falar o seu nome completo, data e local de nascimento?

R/1 - Bom, meu nome é Flávio Augusto de Matos Flor, data de nascimento 14 de março de 1976, sou aqui natural do Rio de Janeiro e ingressei aqui na Companhia em 2000, quer dizer, em 1999 já começava o processo seletivo por isso que eu sempre até me confundo com a regização, mas, efetivamente, fui contratado em fevereiro de 2000 aqui na Companhia.

P/1 - E você entrou como, você era o quê?

R/1 - Entrei como vendedor, processo seletivo pra vendedor. A princípio era para uma composição nova de um centro de distribuição, que seria para Angra e Itaguaí, que era alocado lá na Nova Rio, no CDD Campo Grande.

P/1 - E assim você conhecia algumas pessoas que trabalhavam na Companhia já ou não, você quis?

R/1 - É eu morava perto de uma da fábrica da Brahma, na época eu entrei ainda era Brahma nessa época ainda não tinha a AmBev não tinha acontecido a primeira fusão e então conhecia algumas pessoas, do bairro amigos que já trabalhavam na Companhia, mas, assim, não tinha nada a ver a minha composição em pensar, apesar de admirar e falar assim "pô, que trabalho legal e tal" de estar trabalhando com a garrafaria com cerveja, marcas de refrigerantes, cervejas e tal, mas até porque ainda era ainda estava naquela fase da saída da adolescência lá aquela juventude e tal então, não diretamente tinha esse pensamento de estar entrando na Companhia até que me veio essa oportunidade de estar ingressando.

P/1 - E como que foi pra você entrar na Companhia? Era o que você esperava, era mais, era menos, como que foi essa sua chegada porque você chegou ainda era Brahma.

R/1 - Brahma, Companhia e Cervejaria Brahma. Bom, assim, nesse período da minha entrada dessa oportunidade, dessa possibilidade de estar entrando na Companhia foi uma situação de ansiedade, lógico, que a gente está entrando numa grande Companhia. Eu vinha de outras já tinha trabalhado em outras companhias também assim de um bom status no mercado de trabalho, embora, assim, trabalhar na Companhia e Cervejaria Brahma era o que naquele momento pro ano lá de 2000 e tal era tudo de bom. Então eu já tinha participado de um processo e não tinha e não tinha sido selecionado. E pra este segundo, pô, lá numa insistência e tal fiz e me dei muito bem e assim tinha até mais pessoas então assim pra uma situação pessoal foi até uma vitória ainda maior do que a anterior, porque você esta sendo pré-selecionado assim está sendo selecionado com uma gama de pessoas muito maior e foi num primeiro momento e assim a expectativa era de euforia total, e aí eu não queria saber. Eram da minha casa, que eu morava no centro da cidade do lado da fábrica ali da Sapucaí, era, pô, eram 60 quilômetros todos os dias sem carro, sem nada, com

chuva ou com sol e passei por cima disso tudo e hoje estamos aí.

P/1 - E hoje qual é a sua função hoje?

R/1 - Hoje eu sou supervisor de vendas aqui da Companhia aqui de São Cristóvão mesmo.

P/1 - E assim você poderia falar um pouquinho como que é o supervisor de vendas? O que você faz?

R/1 - Bom o supervisor de vendas ele tem assim uma grande responsabilidade pra Companhia, pô, em treinamentos, assim, o posicionamento do supervisor hoje é realmente de muita responsabilidade tanto quanto as outras funções também, mas lá é ali que acontece. A gente tem lá os nossos soldados, que são os caras que fazem o negócio acontecer, que são os nossos vendedores e assim o direcionamento realmente de um líder e de como passar a informação e orientar eles pra poder estar realmente chegando ao resultado, eu acho que é fundamental. E aí o papel do supervisor de vendas hoje está muito intenso e realmente assim tem uma grande possibilidade de realmente fazer as coisas acontecer, lógico junto com os direcionamentos do gerente de vendas, do GDD, enfim, de todos, mas com certeza o supervisor de vendas hoje tem uma responsabilidade muito grande e aí não só com a sua equipe, que trás os resultados e também com o relacionamentos com os grandes clientes da sua área de atuação.

P/1 - E quando você era um vendedor, qual era a sua rota?

R/1 - Eu iniciei a minha rota, a minha rota era a rota que a gente chamava lá daquela rota do Mangue, que a gente olha pra um lado e pro outro e não tem mais pra onde vender cerveja. A comunidade é muito carente, descapitalizada completamente comecei fazendo a rota de Campo Grande lá de Bangu e acabei nem pegando nem fui pra área onde deveria estar indo. O gerente preferiu na época lá o gerente preferiu estar dando essa outra rota pra mim estar fazendo e aí fui pra essa área que ficava ali em Bangu numa daquelas comunidades ali. E bom, olhava pra um lado e pro outro e mesmo com um sol o astro-rei lá queimando o cérebro, a gente não tinha olhava para um lado e para o outro e a gente não tinha mais pra onde vender cerveja. E a meta estava lá, tem que estar chegando e aqui a Companhia é feita por pessoas que batem metas e que só dessa forma que as coisas acontecem realmente. E eu ficava desesperado, né e começava a me questionar, “pô, será realmente que eu estou fazendo a coisa certa?” Aquele sentimento de insatisfação constante pra realmente estar fazendo o melhor possível, mas com o passar dos tempos as coisas foram acontecendo até que me deram uma outra oportunidade e fui continuei em Bangu, mas aí fui lá pro centro de Bangu e tal comecei com uma outra oportunidade onde a renda per capita era um pouco maior lá das pessoas e aí o consumo um pouco melhor também. Consegui fazer lá bons trabalhos com avaliações do PECs, PEV, visitas importantes pra Companhia de acionistas ou não, ou de diretores cooperativos e aí foi dado lá eu fui ganhando cada vez mais a confiança dos meus gestores até que fui ao supervisor.

P/1 - Quer dizer, foi um período duro.

R/1 - Foi um período duro, principalmente, esses momentos se no calor e no sol já estava é, vamos dizer assim, trash, no momento então que estava chovendo aí mesmo que o mundo desabava. E aí eu falava assim: “Pelo amor de Deus pra onde que eu vou, não estou mais me agüentando.” E aí eu ligava e “Supervisor estou aqui o que que eu faço o que que eu tenho que estar fazendo, vou ser mandando embora eu não vou estar lá levando o resultado que era esperado” e aí ele, “Pô, calma, faz assim, faz aquilo e tal” pra poder estar chegando num resultado lá satisfatório, e aí foi muito bom.

P/1 - E me diz uma coisa: nesse tempo em que você está na Companhia a Companhia foi cada vez crescendo mais. Teve fusão na AmBev, depois InBev e como que é isso assim pra vocês? O que significa?

R/1 - Entrar na Companhia como eu te falei, entrar na Companhia e Cervejaria Brahma já lá atrás assim eu tenho pessoas aqui que até hoje trabalham conosco que eu tenho assim são pra mim pessoas que eu me direciono realmente como postura de profissional e todos aqui tenho certeza que todos os que tiveram aqui dando o seu depoimento ou que você pode estar passando pelos corredores e conversando tem paixão pela Companhia. Aqui não dá pra ficar quem tem meio termo, ou você compra o seu negócio ou saia porque realmente você não vai ser feliz. Então assim desde lá desde então o primeiro passo com a fusão lá com a Antarctica Paulista e depois com a InBev era tudo aquilo que realmente eu esperava. Era uma Companhia extremamente importante lá para a economia brasileira e depois com a InBev mundialmente, e hoje a gente está numa multinacional. Eu posso falar que eu sou super visor de vendas de uma multinacional e com certeza isso é um valor que não tem preço, que não tem preço. E espero, como todas as (trecho inaudível), outras oportunidades para poder estar ingressando e o mundo é o limite.

P/1 - E Flávio pegando isso que você está falando que tem tudo a ver assim eu gostaria que você falasse um pouquinho da cultura da Companhia.

R/1 - Bom, entre outras coisas tem umas coisas da cultura da Companhia que eu acho que é muito legal é sobre os seus gestores, de como eles tratam a informalidade sem banalização, sem aquela libertinagem que faz com que realmente a gente gaste a sola de sapato e estão do nosso lado pra realmente estar fazendo o negócio acontecer. Eu acho que isso diz realmente o porque que a Companhia cresce tanto e todos os anos.

P/1 - Trabalhar na Companhia é um diferencial, fora assim até para as outras pessoas, você acha que...

R/1 - Sim trabalhar na Companhia é um diferencial realmente, todos falam que trabalhar na Companhia são loucos, quem trabalha na Companhia na AmBev não bate bem da cabeça. Eu falo que realmente não batem não ou coisa assim, se você sentir realmente o gostinho você não vai querer sair, não sai, não sai. É aquilo que eu falo com você, não tem meio termo a pessoa realmente quer ou não quer, mas todos te olham de forma diferente, você passa com o uniforme da Companhia ou com a mochila da Companhia ou com alguma camisa que seja lá da Companhia e tem o pessoal olhando pra você “Pô, esse aí é da AmBev.” Teu sobre nome já passa a ser Skol, Brahma, Antarctica, Pepsi então não tem jeito, esse lance assim acontece.

P/1 - E nessa sua trajetória da Companhia qual foi o seu maior desafio? Quer dizer, todo dia tem um

R/1 - Sem dúvida.

P/1 - Mas um ou mais assim que você lembra que foi um desafio?

R/1 - Bom, desafios constantes aqui na Companhia. Dia-a-dia todo dia metas e objetivos para ser cumpridos, mas desafio eu encaro como uma situação crítica que a Companhia conseguiu passar foi, mais ou menos, em 2003 quando a gente perdeu share, mercado aqui, principalmente, aqui no Brasil, mas no Rio de Janeiro o baque foi também muito grande com a Choca, e aí tiveram vários programas, dentre eles, veio Programa “Estou Contigo”, o Programa de fidelidade “Estou contigo” onde realmente a gente executou e aí eu até me lembro na época o meu GDD não era o Arivaldo, ainda era o Marcel Regis, que hoje parece que está em São Paulo, a gente tinha uma meta lá pra estar cumprindo e a minha área é uma das áreas mais críticas por conta dessa situação dessa invasão assim da “Choca”, da Schincariol, e aí caímos pra dentro. Eu e a minha equipe fomos pra dentro do mercado fidelizando cada cliente, pegando cada ponto de venda e no passo a passo gastando sola de sapato lá como eu tinha dito anteriormente pra poder fazer realmente o negócio acontecer que deu até, vamos dizer assim, uma boa referência para premiações, pra premiação na época aí como destaque nesse período. Acho que isso aí foi um dos grandes desafios, entre outros aí que a gente sempre conta, mas esse foi um período crítico que todos nós assim passamos realmente aí na Companhia.

P/1 - E, além dos desafios que você está falando, você tem alguma coisa na sua trajetória que foi um marco assim que te marcou nessa trajetória que você lembre sempre?

R/1 - Olha é difícil falar porque na Companhia cada dia tem situações muito diferentes que você realmente faz ou se emociona ou faz valer você fica pra explodir, mas quando se tem a solução e acredita naquilo que você está fazendo eu acho que é satisfatório. Mas uma coisa assim que seja muito especial que tenha sido assim marcante realmente eu acho que foi na minha passagem realmente aí na... Assim que eu passei pra supervisor era lá de Campo Grande vim pra cá, lance de faculdade e tal, então precisava realmente estar vindo pra cá até mesmo pra estar cumprindo o processo lá externo, que era a minha especialização e aí passei. Então estava com a cabeça muito cheia, cansado e tal, tal, tal, aí mês depois que eu assumi como supervisor tivemos aí uma visita corporativa e aí estavam todos aqui. Uma coisa é como vendedor, você como vendedor e tal já tinha o negócio na mão já sabia como me portar e tal já tinha a minha rota, lá como a gente diz aqui, no gabarito, mas aí como supervisor de vendas, pô, eu tinha pego a área tão logo e tinha visitantes pra todos. Eu falei assim: “não tem jeito, eu vou ter que estar dando o jeito, o jeito AmBev, pra poder não estar fazendo feio e aí vamos acreditar.” E aí se move daqui, dali, e tal e aí eu ia estar recebendo algumas pessoas daqui, entre elas, tinha diretor nacional de vendas, que realmente era marcante aquele negócio e eu não tinha como estar passando pra trás e nem estar voltando atrás então eu tinha que preparar a rota. E aí ficamos lá o dia inteiro, dois três dias, além do que já estava pronta e a gente ainda tinha que acertar os detalhes. Que a gente não podia deixar uma vírgula pra trás. E aí chega-se o dia. E a gente pesa que assim: “pô, será que eu fiz tudo? Tudo está certo?” E assim, não dormi, não dormi, cheguei aqui no outro dia meia hora mais cedo pra ver se todos os relatórios de acompanhamento pro dia dessa rota dessa visita estavam corretos e tal e aí pô, beleza e tal, tal, tal e fomos pra rota e o coração palpitando “e agora seja o que Deus quiser” e confiava plenamente no meu vendedor, hoje ele já não se encontra mais conosco, mas assim foi uma visita muito boa e isso foi também um aprendizado como todos os dias a gente tem aqui, mas esse também foi um dia de muita pressão que realmente me fez crescer também na Companhia como gestor.

P/1 - E como é que você vê a Companhia hoje montando esse acervo fazendo esse trabalho de estar ouvindo de fazer a memória dos funcionários, cada um contando um pedacinho da sua história. Você acha que isso é importante?

R/1 - Sem dúvida. Eu acho que esse trabalho de vocês da Companhia eu acho que é muito importante porque deixa-se lá o legado pra quem está entrando na Companhia, processo de integração pra realmente estar passando para as pessoas o que é exatamente a Companhia AmBev e o que pode se esperar dela. E que não é fácil, e que não é fácil, mas você, se quiser, pode realmente estar fazendo diferente e se posicionando bem dentro da Companhia. Então, sem dúvida nenhuma, é mais um bem e mais uma situação que a Companhia está criando que realmente tem que se dar prosseguimento a isso.

P/1 - Flávio, quem sabe você vai me contar. Porque assim, todo mundo fala “Mas, não, não acontece nada e não sei o quê.” Na sua fase de supervisor, na sua fase vendedor tem alguma coisa que você lembra que aconteceu alguma pegadinha que aconteceu com você ou com algum colega alguma coisa engraçada com o cliente ou aqui mesmo?

R/1 - Olha aconteceu um fato muito engraçado aqui.

PAUSA

P/1 - Porque eu falo gente é impossível, deve acontecer coisas... Sempre acontece.

R/1 - O pessoal fica meio reservado. (risos)

P/1 - É parece que todo mundo é muito sério. (risos) Continuando: você poderia contar pra gente alguma coisa que você sempre lembra de engraçada alguma pegadinha que aconteceu de você com amigo?

R/1 - Tem alguns fatos assim, dentre eles, tem uma situação que foi hilária de muita felicidade pra todo mundo que foi com um vendedor, com o Wanderlei, que é até da sala nossa ali da Ilha, e que dentre um desses incentivos nacionais que a Companhia faz ele foi contemplado, chegou lá no

resultado e aí a supervisora de marketing, o supervisor de marketing enviou os cupons dele e tal, tal, tal e ele foi sorteado. E assim, poxa, o Wanderlei é uma pessoa que tem ele é bem visto assim por todos, querido por todos e tal e a gente ficou muito feliz que o Wanderlei é o vendedor que vem desde lá de auxiliar da base mesmo da Companhia e hoje está como vendedor e num momento desse ele foi contemplado com um carro. E o cara ficou assim tão desesperado de felicidade, tão desesperado de felicidade, que saiu correndo, saiu correndo daqui da sala de vendas e entra fora e pelos corredores e todo mundo atrás dele ninguém mais prestando atenção em nada do que estava passando na TV AmBev e aí desceu foi até o carro dele - tinha ganhado um carro novo - ele pulou em cima do carro dele e amassou o carro dele inteiro. Ele pulou em cima do capô e foi amassando o carro dele. Era bem velhinho o carro dele e ele foi amassando o carro inteiro, inteiro, inteiro, pulou no capô e foi uma loucura assim. Aquele dia realmente ficou muito marcado, muito marcado aquilo pra mim, aquele ali foi um dia de felicidade, porém muito engraçado realmente.

P/1 - Depois ele se deu conta do que fez (risos)

R/1 - Verdade, verdade, mas aí... Legal (risos)

P/1 - Flavio nós estamos chegando ao final, ainda tem mais uma questão, mas eu queria saber de você se você tem alguma coisa que você queira falar que a gente não tocou? Que você ache que é importante, alguma coisa que você lembra.

R/1 - Bom, não eu acho que de fato a gente conseguiu abordar todos os assuntos assim como um todo da Companhia e acho que é legal, uma bela iniciativa que a Companhia está tendo em ter registrado memórias e histórias de todas as pessoas que passaram e que estão passando pela Companhia aqui.

P/1 - Você queria deixar um recado para os colegas da Companhia, falar alguma coisa?

R/1 - Eu acho que fica marcado uma coisa que um dos meus gerentes falava muito, que era o seguinte: todos nós somos vendedores e, por isso, nunca devemos desistir nossas metas, eu acho que isso é uma situação bem forte, uma expressão bem forte e que serve realmente aí pra gente estar realmente renovando essa motivação e que nos traz por todos esses dias difíceis aí.

P/1 - Tá bom então. Obrigada, te agradecemos.

R/1 - Tá bom.