

MUSEU DA PESSOA

História

O sangue Brahma

História de: [Luiz Claudio Santana de Aquino](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 24/11/2006

[Ver detalhes do vídeo](#)



•
Sinopse

Em sua entrevista, Luiz Cláudio conta sua trajetória dentro da Ambev desde que entrou como vendedor, com pouca experiência, até tornar-se supervisor de vendas na Sala Segmentada do Chopp no CDD Centro. Fala sobre as mudanças dentro da empresa após a fusão da Brahma com a Antártica, relembando os momentos marcantes. Luiz conta também como é sua rotina atual como supervisor de vendas.

Tags

- [Ambev](#)
- [cdd](#)
- [vendedor](#)
- [aprendizado](#)
- [Brahma](#)
- [comércio](#)
- [experiência](#)
- [supervisor de vendas](#)
- [CDD Centro](#)

História completa

IDENTIFICAÇÃO Nome, data e local de nascimento Meu nome é Luis Cláudio Santana de Aquino. Nasci em 18/11/1972, no Rio de Janeiro. **TRABALHO** Ingresso na empresa/Trajetoária profissional Eu ingressei no ano de 1997, naquela época eu participei de dois processos seletivos pra duas empresas e escolhi a AmBev , tomei a decisão em 1997 de escolher a AmBev , empresa em que estou até hoje. Eu entrei como vendedor de vendas no CDD Campo Grande. No meu caso, foi uma experiência até nova, eu não tinha experiência nessa área, acabei vindo parar na AmBev . A gente teve um treinamento de um mês na época, depois a gente caiu pra Campo. Em Campo Grande eu conheci diversas pessoas, vim tendo aprendizado com o decorrer do tempo, tive uma dificuldade no começo, eu não tinha muita experiência, a gente vem aprendendo, aprendendo cada vez mais. E na verdade a experiência a gente adquire com o passar do tempo, é normal a gente melhorar cada vez mais, basta querer. E a gente dentro da empresa é motivado por números, a gente é movido por números, a gente tem metas, tem números pra gente estar alcançando e o aprendizado teve que vir... graças a deus a gente aprendeu alguma coisa, ta sempre aprendendo, continuo aprendendo até hoje, cada vez mais e me adaptando. Eu fiquei dois anos em Campo Grande como vendedor, depois eu tive dois anos como vendedor no CDD Centro, fui transferido pro Centro, depois eu fui promovido a supervisor de vendas, fiquei três anos como supervisor de vendas de rota. Hoje eu estou como supervisor de vendas na sala segmentada do chope, no CDD Centro. **MUNDO DO TRABALHO** Cotidiano de trabalho Hoje eu lidero uma equipe de seis vendedores, tenho a minha matinal lá que começa às sete e vinte da manhã e agora praticamente a gente acaba às cinco e meia da tarde, esse é o nosso dia-dia. Eu acordo às seis e meia, me preparo, chego na Companhia às sete e vinte, a gente faz a nossa matinal. E o que acontece nessa convivência toda é que a AmBev passa a ser a nossa segunda família, é como se fosse isso. Eu estou há nove anos na Companhia e acho que ninguém fica tanto tempo num lugar que não gosta, então eu gosto do que faço, acho que isso é primordial no nosso dia-dia. Eu adoro o que faço, tenho paixão pelo que faço. Adoro sentar na minha cadeira às sete e vinte da manhã, ter a minha equipe lá de seis vendedores, aprendo com eles direto, acredito eu que passe também alguma coisa. Nesses anos que eu também aprendi lá atrás com os próprios vendedores que começaram junto comigo, eu sempre coloco isso: que eu aprendi muito com o pessoal que eu comecei, então hoje eu tento repassar um pouco desse aprendizado para os outros vendedores da minha mesa. Eu acho que é uma equipe, passa a ser uma família, depois de tanto tempo dentro de uma empresa passa a ser a segunda família sim, e o dia-dia é esse, correria. Como eu já falei, a gente tem metas, a gente tem números pra ta alcançando, a gente é medido por isso e é essa adrenalina do dia-dia mesmo que eu acho que a gente cada vez mais gosta e mais se adapta à empresa. É, na verdade, dependendo do dia, a gente tem um cronograma semanal, tem TV UA, tem TV interna, e na nossa matinal lá o vendedor tem um tempo pra ele estar se programando, fazendo um planejamento da venda. Na verdade a venda começa na mesa, ela começa na programação do vendedor na mesa, ali começa a venda porque o vendedor já sai direcionado ao número que ele vai ter que fazer, o que ele vai ter que fazer durante o dia. Então a venda realmente naqueles dez minutos que o vendedor tem pra fazer o fechamento, colocar uma meta, colocar o que ele vai fazer no dia-dia, os pontos de venda que ele vai visitar. Depois eu entro, o supervisor entra pra dar o recado, como foi o dia anterior, os resultados acumulados, tem nossos índices que a gente sempre repassa logo depois que é: positivação, cobertura, resultado do dia anterior, quem bateu, quem não chegou, o motivo do vendedor que não chegou, de repente o vendedor não tem alcançado aquela meta, a gente motiva o vendedor. E a gente bate um papo pra finalizar, alinha o objetivo pro dia, vê o que o vendedor traçou, se está coerente com o que a gente acha que dá pra fazer ou não, juntando com a meta deles eu faço a minha meta da mesa, se for coerente a gente fecha. Depois o gerente de vendas entra, ele dá o recado do gerente, a gente fecha e no final da matinal, no final do recado do gerente de vendas a gente entra com o nosso grito de guerra, que na verdade é um grito motivacional, e o pessoal já sai energizado pro mercado. Mais ou menos é isso. **PROCESSOS INTERNOS DA EMPRESA** Fusão A Companhia passou por algumas mudanças, foi incorporado algumas marcas, o que é uma preocupação nossa ter as melhores marcas do mercado e prestar o melhor serviço ao consumidor. Porque a nossa preocupação de estar passando a nossa imagem ao consumidor é de que nosso padrão é o consumidor, a verdade é essa. A Companhia passou por diversas mudanças e a gente procura se adaptar a elas. E na verdade o que continua é que a gente tem número, tem meta pra ser alcançada e esse é o nosso objetivo, a gente estar sempre ali. Claro, a gente sempre busca ta sendo correto, ser ético, ter respeito às pessoas com quem a gente trabalha. Hoje a gente bate muito nessa tecla de respeito ao próximo, de respeito ao vendedor, de respeito a uma pessoa que ta limpando a sua mesa, de estar dando bom dia, o gerente com a gente também. Não tem desrespeito dentro da Companhia, pelo menos comigo e com as pessoas que trabalham ao meu redor, então a gente preza muito pelo lado do respeito. E trabalhar com pessoas com qualidade, hoje tem pessoas de qualidade. Tem pessoas que são dono do negócio, cada vendedor é dono do seu negócio. O

vendedor é dono da sua área, dono da sua rota, ele responde por aquilo, ele tem autonomia daquela área. O supervisor é dono de uma área como um todo, mas o vendedor já faz parte dessa área e cabe muito respeito, a gente preza muito por respeito. Tem nossos vendedores como líder, ter as pessoas como líder e os consumidores como a principal preocupação da Companhia. É eu já tinha entrado na Companhia. Na verdade a gente sempre brigou no... A princípio foi uma coisa nova, porque a gente vinha sempre... Aquela rivalidade, aquela briga por um espaço no mercado, a Antarctica não era nossa e a gente sempre foi Brahma. A gente brigava realmente com a Antarctica, assim como a gente brigava com a Skol. Foi uma coisa nova, mas a gente procura se adaptar, a gente tem que se adaptar como funcionário da Companhia, a gente é um funcionário, a gente cumpre ordens, e a gente se adaptou. Essa adaptação ela veio com o tempo, a gente recebeu o pessoal que foi trabalhar no mesmo CDD, pelo menos no Centro foi assim, a gente recebeu o pessoal lá dentro. O pessoal que a gente tinha na rua como a concorrência a gente recebeu de braços aberto e a adaptação foi normal, ela veio gradativamente com o passar do tempo, a gente acabou se adaptando.

TRABALHO Momentos marcantes Um dos momentos marcantes, até por eu ter começado na Companhia em 1997, sem muita experiência e depois com o passar de seis meses eu tive que apresentar uma proposta diante de toda sala de vendas, como vendedor. Eu tive que fazer uma proposta de vendas, fazer um simulado, o que a gente chama de PDV simulado no CDD de Campo Grande e eu apresentei. Eu consegui apresentar uma proposta coerente, fui elogiado por essa proposta, um gerente que já saiu da Companhia me elogiou, aquilo foi muito marcante pra mim porque foi resultado de um esforço que eu tive enorme, de no começo não ter tanta experiência, eu tava vendo o meu esforço sendo percebido por alguém da Companhia. Eu tava vendo que aquele esforço começava ali a ter conseqüências. Hoje eu to cada vez mais aprendendo, aprendo com os meus vendedores, aprendo com o gerente de vendas, aprendo com as pessoas da AmBev e a gente tenta sempre se aperfeiçoar. Hoje eu posso falar que eu tenho o sangue da Companhia, eu tenho o sangue Brahma mesmo. A gente briga realmente pela marca no mercado, uma coisa que passa a ser até natural. Você estar dentro da Companhia esse tempo todo, nove anos, eu acho que só está quem gosta. Eu gosto da Companhia porque foi quem me deu oportunidade num período difícil da minha vida, eu era solteiro nessa época, tinha uma situação financeira que não era ruim, mas não era tão boa. Não é tão boa hoje, mas eu tenho os meus compromissos e consigo honrar. E a Companhia acreditou no Luis Cláudio, a Companhia abriu a porta. Muitas Companhias fecharam a porta pra mim. Eu participei de dois processos seletivos e muita gente fechou a porta, a AmBev não. Na época era a Companhia e Cervejaria Brahma, ela abriu a porta pro Luis Cláudio e o Luis Cláudio entrou, mesmo sem experiência e até hoje o Luis Cláudio tenta vencer. É importante pro Luis Cláudio estar sempre vencendo, ta sempre demonstrando um trabalho perfeito pra Companhia que apostou nele lá atrás, e é isso que é o meu pensamento, estar sempre apresentando, estar sempre dando resultado como funcionário, um resultado que a Companhia: "Olha, esse cara realmente tá brigando, tá batalhando". Se a Companhia fez isso pra mim lá atrás eu não vou esquecer, não penso em viver fora, teve muita gente que não me aceitou lá atrás e depois me fez proposta, eu falei: "Não, agora eu tô trabalhando e não tenho a mínima intenção de estar saindo". E o Luis Cláudio hoje é isso, o Luis Cláudio está sempre tentando mostrar, tentando apresentar um resultado pra Companhia e prezando sempre pela qualidade, pelo bom exemplo.

CAUSOS/ FAMÍLIA "Indo pra missa"/Esposa/Filhos Tem várias, tem muitas. Pô, rapaz, a gente cria tanta amizade, tem tantos amigos dentro desse trabalho, eu trabalhei com gente engraçada, às vezes até gente não engraçada. Pelo lado pessoal já teve domingo da minha esposa ter que me pegar na porta e falar: "Pô, Luis, hoje é domingo, não tem trabalho e você se arrumando pra trabalhar. Você tá indo trabalhar e eu to indo pra missa?". A gente já está tão acostumado com o horário que a gente acaba até levantando e se arrumando no dia errado. Aquela preocupação de estar chegando no horário, de cumprir horário de chegada, a gente tem um horário de chegada, eu prezo muito por estar chegando sempre na hora. E tem dia de domingo que a gente acaba até acordando. Mas eu trabalhei com muitas pessoas engraçadas, muita gente boa nesse convívio de nove anos... Eu estou tentando buscar agora alguma coisa engraçada mas fugiu agora da memória, até te peço desculpas. Mas eu queria até aproveitar a oportunidade, eu não sei se vai passar em algum lugar, não sei o que vocês vão estar fazendo com a fita, de agradecer aquele pessoal que me recebeu em 1997, de agradecer os meus colegas de trabalho que sempre brigaram por mim lá na conta, me ajudaram. Tem muita gente que eu não esqueci: o Marco Antônio lá de Campo Grande, o Vanderlei, o pessoal muito antigo de 1997 que ajudaram o Aquino, ajudaram o Luis Cláudio. No momento que ele precisava, no momento que ele tava entrando na Companhia sem experiência o pessoal já tinha uma experiência de campo, os caras me apoiaram, botaram o braço no meu ombro e garantiram minha permanência até hoje. Eu sempre falei que não consigo me enxergar fora da Companhia, eu nunca procurei esse caminho de estar saindo. Eu não tenho nenhuma vergonha de estar falando isso, eu tenho um orgulho enorme de ser um funcionário da AmBev, sempre vou ter esse orgulho, não me vejo fora da Companhia. E acho que essas pessoas, o primeiro supervisor que eu tive, os vendedores que trabalharam junto comigo lá, eu acho que essas pessoas tem um peso nesses nove que o Aquino ta dentro da empresa. A minha família também tem um peso, ela sempre me apoiou muito, minha mãe, meu pai, hoje eu estou casado, tenho um filho maravilhoso que é tudo pra mim, então esse pessoal eu tenho que agradecer. Minha família, minha esposa ta sempre junto comigo me dando força. E agradecer aqueles vendedores que em 1997 batalharam junto comigo lá e me colocaram e eu até hoje venho nessa linha. Queria aproveitar a oportunidade de estar agradecendo essa galera aí.

PROJETO MEMÓRIA VIVA AmBev

Importância dos depoimentos Pra mim é maravilhoso poder estar dando o meu depoimento, só o fato de estar sendo chamado pra estar nessa sala aqui já é uma gratificação pra mim, "Pô, Aquino, vai lá, dá o teu depoimento do tempo que você está aqui na Companhia", eu acho muito importante as pessoas mais antigas estar falando da Companhia, dos amigos, dos vendedores, do pessoal que trabalha junto, estar passando uma mensagem. A cobrança, ela vai sempre existir, é claro, a Companhia está voltada pra metas e números e a cobrança vai sempre existir, é uma Companhia de cobrança, sim, é verdade, mas junto com essa cobrança tem o respeito pelo próximo, tem a preocupação que a gente tem com as nossas marcas, a preocupação com os consumidores, a preocupação com uma pessoa que ta consumindo um produto da Companhia, a preocupação com o cliente que às vezes está fazendo uma reclamação através do CRC, a preocupação com o atendimento. Sempre com muito respeito, com muita ética, sendo muito correto. Hoje é uma preocupação da gente ser correto sempre, a gente tem que estar sempre dando exemplo, eu não posso cobrar dos meus vendedores horário de chegada se o supervisor imediato dele não consegue chegar no horário, então, o que a gente cobrar a gente tem que se dar de exemplo. Eu acho que todo funcionário da AmBev tem isso dentro de si, ele ta sempre procurando dar o exemplo, ele veste o uniforme, ele anda na rua, seja a pé, seja de moto, seja com o carro da Companhia, ele ta sempre tentando dar o exemplo melhor possível. Vai acontecer erros? Vai acontecer erros, ninguém aqui é perfeito, a gente também pode estar errando, mas os erros são

feitos pra gente estar acertando também.