



**Museu da Pessoa**

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

## História

Edielson Lira da Silva



### Sinopse

Nasceu em 3/7/1960. Ingressou na Brahma em 1997, no CDD, como Vendedor, função que cumpre até hoje.

### Tags

- [cidades](#)
- [comércio](#)

### História completa

IDENTIFICAÇÃO Nome, data e local de nascimento Meu nome é Edielson Lira da Silva. Nasci em Recife, em 3/7/1960. TRABALHO Ingresso na empresa/Trajatória profissional Eu entrei na Companhia em 1997, pela AmBev, antes chamava antiga Brahma, ali na Rosa e Silva, e no caso houve uma seleção onde as pessoas ficaram reunidas feito uma sabatina entre as pessoas. Nessa seleção dizia cada pessoa onde trabalhava, qual a função e até anteriormente eu trabalhei na Dibrel que era a Antarctica. Nessa seleção eu entrei na antiga Brahma e até hoje, graças a Deus, estou aqui na AmBev. Eu trabalhava na área de vendas normal, sendo que era a rota normal que você fazia. Como eu gosto da minha função de vendedor, que eu acho que é uma função interessante, eu gosto do que eu faço, tenho prazer em trabalhar nessa empresa que é uma empresa que realmente me deixa satisfeito, eu me sinto bem na empresa. PROCESSOS INTERNOS DA EMPRESA Fusão/ Projeto “Forró” Nessa mudança da Brahma, eu vendia nesse tempo Brahma, tinha Brahma e se não me engano Antarctica, eu senti mudança muito forte quando houve mudança pra AmBev, que como estou vendo Skol e Brahma, eu achei mais interessante em relação ao trabalho no mercado da gente, mais forte, ficou mais forte a empresa da gente. A gente ficou mais forte no mercado em relação às três marcas. O vendedor da Antarctica, vendendo Brahma e Skol, no mercado a gente teve mais facilidade de dominar o mercado e ficou um trabalho perfeito em relação a isso. O peso realmente, no começo a Brahma não era tão forte. Ela tem ainda seu mercado, mas forte realmente era a Antarctica, a Skol. A Skol ganhou muito

mercado porque ela realmente conquistou um espaço muito forte no mercado, mas vamos continuar a nossa luta. MUNDO DO TRABALHO Cotidiano de trabalho Nós vendemos, o pessoal da Antarctica vende mais a cerveja Antarctica. Eu vendo mais Brahma e Skol. No CDD é dividido, é Antarctica, que é o pessoal da Antarctica, eu vendo Brahma e Skol, exatamente. De memória assim não me recordo muito bem, mas tem muitas coisas assim, você quer vender mais no mercado, às vezes acontece de você perder um certo volume, mas coisas normais do mercado. O importante é você alcançar suas metas. Tem coisas engraçadas, você vai no cliente e ele confunde uma certa marca, pensa que você vendeu outra marca de produto, aí tem que explicar que vende Skol, que vende Brahma, são produtos de mercado. Mais ou menos isso.

CULTURA DA EMPRESA Metas/Valores Tem, cada um tem uma meta pra se alcançar e temos que batalhar pra chegar nessas metas, isso é importante. Isso é uma competição saudável, puxar pra você chegar às suas metas. Você tem que correr pra conseguir alcançar, e existe uma disputa saudável, o vendedor da Antarctica com a gente, que nós somos Skol e Brahma, mas é uma disputa saudável, isso que é importante. Em relação à AmBev, acho uma contribuição superimportante porque é uma empresa forte no mercado, ela alcança seus objetivos e graças à Deus nós vamos conseguir alcançar nossas metas, isso é importante. Eu mesmo digo a você que tenho muito orgulho de trabalhar nessa Companhia porque você se sente mais realizado, forte pra entrar no mercado com uma Companhia que dá valor aos seus funcionários. Acho que isso é importante, seus familiares sabem que você trabalha em uma Companhia forte, eles também são bastante atendidos em relação aos planos de saúde e outras coisas mais que a Companhia fornece pra nós que somos funcionários. Acho fascinante trabalhar, por isso estou dando sempre quanto mais gás possível, estou sempre na frente, não deixo a peteca cair, como se diz. Cada cliente que você conquista é uma vitória porque a partir do momento que você consegue atender a ele, você coloca o seu merchandising, a sua precificação dos produtos, você vê a sua marca ali, pra mim isso é superimportante. Eu sou vendedor há algum tempo e eu nunca me desanimo, acho que a pessoa deve procurar sempre ser perseverante no que faz, isso é importante.

UNIDADES DE PRODUÇÃO CDD – Olinda A área, no caso são várias áreas: sul, norte, praia, essas coisas. Ela abrange várias áreas em relação a Recife. Região metropolitana do Recife, exatamente. Recife, Olinda, Jaboatão nós também trabalhamos e a área de praia, trabalhamos também, entendeu?

TRABALHO Momentos marcantes Eu acho que importante foi a própria mudança de Brahma pra AmBev. Acho que foi muito importante para o mercado como um todo. Ela ficou mais forte. No mercado existe até, em relação a precificação que a gente trabalha é muito forte, vamos dizer assim, o preço dos produtos, de Brahma, Antarctica e Skol, isso aí é muito importante porque você compra um TTC compatível no mercado, você vende mais e o produto gira muito mais, isso é importante.

PRODUTOS Cerveja Skol Gosto muito da cerveja Skol, acho que ela é excelente, é uma ótima cerveja.

AÇÕES DE COMUNICAÇÃO Campanha da Skol Dou maior valor àquela propaganda da Skol que tem aquela trave que o pessoal, a Argentina vai furar um gol, alguma coisa e de repente o cara tenta chutar pra qualquer canto, mas a trave começa a andar. Pra mim é o melhor comercial da Skol que eu vi até hoje porque a gente nunca consegue chegar na trave, topa na trave, a trave botar o pé pra ele cair, achei um barato esse comercial da Skol. Até hoje eu acho engraçado quando eu assisto Pra mim é excelente esse comercial.

ENTREVISTA Recado Eu acho que a gente nunca deve deixar cair a peteca, você deve fazer o seu trabalho com muito carinho e vontade do que você está fazendo, é dar valor ao que você está fazendo. Assim, é importante você dar valor ao que você tem. Se você vai ao mercado, você vai ao mercado pra brigar, pra ganhar mercado, você não pode deixar, não conquistar aquele mercado. Sempre eu vou, procuro sempre colocar as especificações do produto, colocar o meu merchandising que eu acho isso muito importante na Companhia: ela luta pra que você faça esse trabalho que você ganha pra fazer. Acho superimportante isso: você valorizar o que você tem. Isso pra mim é fundamental. Acho que o mais importante é isso, valorizar a camisa que você veste, isso pra mim é fundamental.