

História

Eduardo da Silva Araújo

Sinopse

Entrada no Aché - teve que cortar os longos cabelos; falou bem da memória e do que é o Aché; falou da médica que fez o parto de seus filhos.

Tags

- [saúde](#)

História completa

P - Eduardo, eu queria começar perguntando para você o teu nome completo, data e local de nascimento.

R - Eduardo da Silva Araújo, nasci em Caruaru no dia 23 do 01 de 1961.

P - Certo. E você vem para Recife quando?

R - Eu vim para Recife para trabalhar no Aché no dia 04 de abril de 1994.

P - Como foi a sua entrada no Aché? Como é que você ficou sabendo da existência do Aché e decidiu trabalhar?

R - A gente conhecia já o trabalho assim, de representantes, aquela coisa da gente estar no médico e ver: “Chegou aqueles caras chatos, chegou... Vão entrar na nossa frente, tal, na consulta.” Mas depois eu fui tendo proximidade, que alguns amigos meus que hoje não estão mais no Aché estavam fazendo processo de seleção e eles falaram para mim que podia até ser uma boa trabalhar no Aché. Na época, eu trabalhava como veterinário, mas na época eu também tinha uns cabelos muito grande, era quase na cintura. E colocaram para mim que eu tinha que cortar o cabelo para trabalhar no Aché. Eu digo: “Rapaz, eu não estou gostando muito dessa história não.” “Mas é uma oportunidade boa, tu vai voltar a morar em Recife.” Aí passaram mais ou menos uns dois meses e eles realmente entraram de fato no Aché e levaram o material, levaram alguma coisa de material para mim. Mas, coincidiu um dia de estar na rua e o gerente que hoje é ainda o meu gerente, Mairon, ele estava trabalhando em Caruaru e, no centro da cidade, coincidiu dele encontrar comigo... Na realidade, eu não o vi. Na hora, foi ele que me viu. Eu estava do outro lado da rua e ele me apontou assim, para o supervisor, disse: “Estou com vontade de levar aquele menino para fazer, participar do processo seletivo.” E o supervisor, na época, o Wanderley olhou para cima e fez: “Aquele outro ali?” “Não, rapaz, aquele ali, de cabelo grande.” “Está louco, rapaz. Aquilo ali é gente? Está vendo aquele cara? Aquele é um malandro, rapaz” Ele disse: “Não, ele vai cortar os cabelos, vai lá fazer os testes com a gente, tal.” “Não, se fosse por mim, olha bem quem é que tu vai levar para lá com você, heim?” E isso aí foi uma coisa engraçada. Depois, eu realmente cortei os cabelos, vim, passei pelo processo seletivo e estou aqui até hoje.

P - Nunca mais deixou o cabelo crescer?

R - É, não pode.

P - É, está certo. Quantos anos você demorou para ter aquele cabelão?

R - Uns dez anos.

P - Você imaginava como era o dia-a-dia do propagandista?

R - Não, a gente nunca imagina o dia-a-dia como é...

P - Como foram os primeiros dias de trabalho, você lembra?

R - Foram terríveis. Não, porque a gente... Apesar do treinamento ser muito bom no Aché, realmente é um lugar que tem o melhor treinamento na indústria farmacêutica, isso é realmente reconhecido por toda a concorrência, mas quando a gente chega no campo, quem nunca trabalhou com representante, o choque é muito grande. Quando a gente está sozinho, que o supervisor deixa a gente, que a gente fica sozinho, vamos dizer assim, "jogado às feras", os primeiros dias foram terríveis assim. Mas, depois, a gente foi assimilando...

P - Você começou em que área?

R - No Centro de Recife.

P - Você lembra como foi a primeira visita, a primeira propaganda que você fez?

R - A primeira visita, a primeira propaganda estava até acompanhado de um colega do Aché, a única coisa é que eles nunca jogam a gente para os leões assim, não. Eles escolhem, o médico já é amigo deles, falam para eles antes que é a primeira propaganda da gente. Então, o médico já tem aquela paciência, aquela atenção, já sabe...

P - E o dia-a-dia de propagandista de quando você começou e do que é hoje, mudou bastante? Você lembra das diferenças?

R - Mudou bastante, mudou bastante, porque agora, a quantidade de propagandistas na rua aumentou muito, o tempo do médico, como o tempo de todo mundo, cada vez é mais escasso. Então, o representante tem que ser muito objetivo, não tomar o tempo do médico e fazer a sua propaganda, deixando um resíduo realmente.

P - E os produtos também mudaram bastante?

R - Alguns, muitos lançamentos de lá para cá também.

P - Tem algum produto que foi mais marcante nesses teus anos de propagandista?

R - Se tem algum produto... Apesar de ter mundo de linha, hoje os meus produtos serem todos diferentes, né? Esse ano, agora, mudou tudo, mas tem um produto que marcou muito que foi o Candicort, foi um produto realmente que a gente praticamente fez o produto.

P - Por que?

R - Porque é um produto que era divulgado para o dermatologista, para o clínico e não era levado para o ginecologista, atendendo até uma sugestão da própria Filial Nordeste, ele passou a ser divulgado para o ginecologista e hoje é o maior sucesso em todo o Brasil, esse produto.

P - Está certo. No começo, os ginecologistas tinham uma resistência?

R - Não era nem resistência. Eles perguntavam por que a gente não propagava para eles aquele produto. Como o Marketing é a nível nacional, então a gente tinha que obedecer aquela coisa, a gente enviava sugestão, até que o Marketing veio aqui e avaliou que não era uma coisa regional, que era uma coisa que podia ser implementada a nível nacional e foi implementada. Hoje é um sucesso.

P - Está certo. E em relação a rotina de trabalho, quer dizer a pasta, usar carro, não usar carro, isso quando você começou já é parecido com o que é hoje, não mudou muito?

R - Não, isso aí não mudou muito não. Só tem que fazer realmente aquele ritual, tem que estar tudo arrumadinho.

P - Como que é esse ritual? Como é o dia típico de um propagandista?

R - Um dia típico de um propagandista... Primeiro, já está com a mala no carro toda arrumada, tudo certinho. Geralmente, a gente faz isso no fim de semana. Então, arrumar a mala para a semana inteira, que fica tudo já organizadinho e a pasta dá para a gente arrumar todo dia, porque a coisa como é muito dinâmica também, não dá para você ficar com aquilo ali. Você tem sempre que estar repondo, ajustando...

P - Você teve uma experiência fora aqui do centro de Recife, não é? Em Olinda e algumas cidades...

R - Isso.

P - Conta um pouquinho das diferenças de trabalhar nesse outro tipo de lugar.

R - Na Grande Olinda, na Olinda mesmo falando, é semelhante até Recife, que o padrão econômico das pessoas é, mais ou menos, o mesmo. Agora, quando você se afasta para a periferia, para Paulista, Abreu e Lima, Pegarassu, Itapissuma, então você se depara com outra realidade econômica. Então, você tem que escolher quais são os produtos que vão ser trabalhados ali naquela área porque é aquela coisa: você vender para o médico um produto que o paciente não vai poder comprar. Então, a realidade é outra. Você tem que se adaptar a aquela realidade. Você, acostumado a trabalhar em Recife, quando você chega lá, a realidade é um pouco diferente.

P - E o perfil do médico, dos consultórios também..

R - O perfil do médico também da periferia é diferente.

P - Em que sentido?

R - A consulta é mais barata. O paciente que vai até esse médico é um paciente, economicamente falando, que vem de uma classe mais baixa. Então, tudo isso tem que ser levado também. A gente tem que levar um medicamento que seja mais acessível para aquele médico, para aquele médico também poder prescrever aquele medicamento, que o paciente possa comprar.

P - Nesses anos de trabalho, teve algum médico que se destacou, que tem alguma história mais marcante, engraçada, algum tipo de história que você gosta de contar, que possa ser um exemplo de como é essa relação, do propagandista com o médico?

R - Existem vários médicos que se destacam assim. Inclusive, a gente... Os médicos que cuidam de nós próprios, a gente sempre escolhe a dedo, né? Como eu vim de Caruaru para aqui, para Recife, os médicos que cuidavam da minha saúde ficaram em Caruaru, eu tive que criar novos relacionamentos, criar... E criei muitos amigos, né? Então, tem hoje um... Eu tenho um dermatologista, eu tenho um otorrino, tem o pediatra dos meus filhos e, principalmente, essa realmente é que marca muito a minha vida foi a ginecologista que fez o parto dos meus dois filhos.

P - Você a conhecia da propaganda?

R - Conhecia da propaganda. Inclusive, até hoje ela diz que ficou muito honrada porque no meio de cem e tantos médicos ginecologistas que eu visitava, eu escolhia assim, para ela ser a ginecologista, tirar, fazer o parto dos meus filhos.

P - Está certo. A gente já está finalizando, eu queria te perguntar, desses tantos do Aché, foi o que você imaginava, como é o teu plano de futuro na empresa?

R - Uma coisa no Aché que é muito importante, é que o Aché está sempre mudando. Principalmente esse ano, as mudanças vieram e ainda estão acontecendo numa velocidade muito rápida. E a gente ainda está se acostumando com as mudanças. Quando a gente vai se acostumando, já vem outra mudança. Então, é o tipo da coisa de quem viver, verá, né? A gente está esperando cada dia que a coisa melhore um pouquinho mais.

P - Tem alguma característica do Aché que te chama mais atenção, que é mais marcante no jeito de ser da empresa?

R - Ah, claro. É a empresa que chega mais próximo do médico, sem sombra de dúvida, é o Aché.

P - Mas apesar dessas mudanças ainda não permitiram os cabelos longos?

R - Ainda não. (risos)

P - Você se arrependeu de cortar os cabelos?

R - Depois você se acostuma, né?

P - É, mas se você pudesse, deixava crescer?

R - Deixaria.

P - Está certo. Por último, eu queria te perguntar sobre esse projeto de memória. O que você acha do Aché ter decidido contar a sua história e trabalhar com a memória?

R - Sempre dizem que a única coisa que a gente lembra daqui é o conhecimento e o que está dentro da nossa memória. É a única coisa que não tem preço na vida. Então, quem não tem memória, não tem nada.

P - Está certo. Muito obrigada pela participação.