

MUSEU DA PESSOA

História

Remédio contra o mau humor

História de: [Carlos José Guerra Felismino](#)

Autor: [Sophia Donadelli](#)

Publicado em: 13/06/2021

Sinopse

Carlos José Guerra Felismino é cearense, nascido em Fortaleza. Trabalhou como office boy. Também atuou como vendedor, entre outros cargos, em revendedoras de refrigerantes. Insatisfeito profissionalmente deixou o emprego e passou a trabalhar como autônomo. Depois do encontro com um colega se interessou pelo trabalho no Laboratório Aché.

Tags

- [medicamentos](#)
- [Sobral](#)
- [vendedor](#)
- [marketing](#)
- [autônomo](#)
- [médicos](#)
- [propagandista](#)
- [seleção](#)
- [Fortaleza](#)
- [Aché](#)
- [refrigerante](#)

História completa

Projeto: Aché

Realização Instituto Museu da Pessoa

Entrevista de Carlos José Guerra Felismino

Entrevistado por Immaculada Lopez

Fortaleza, 2 de julho de 2002

Código: ACHÉ_CB017

Transcrito por Maria da Conceição Amaral da Silva

Revisado por Érika Gonçalves

P – Carlos, para começar eu gostaria que você dissesse seu nome completo, data e local de nascimento.

R – Meu nome é Carlos José Guerra Felismino. Data de nascimento 4 de março de 1969. Nasci aqui mesmo em Fortaleza. Estado do Ceará.

P – Toda a tua família é aqui de Fortaleza?

R – É, meus pais são do interior do Estado. Meu pai de Meruoca, que é um município do distrito de Sobral. E a minha mãe é de Sobral mesmo. Sobral, Ceará.

P – Eles vieram casados para cá?

R – Não, o meu pai, ele é pedreiro. Profissão pedreiro. Então ele veio para cá jovem ainda. Com 20 e poucos anos. Não sei assim preciso. Veio trabalhar aqui em Fortaleza. Eles não se conheciam. Veio trabalhar aqui em Fortaleza, começou a

trabalhar com construção, construindo. E ele comprou um terreno para fazer uma casa e conheceu minha mãe nesse intervalo, né? Se conheceram, se gostaram. Casaram aqui. E coincidentemente eles são do mesmo interior. Ela é de Sobral, ele é de Sobral. Mas não se conheciam em Sobral. Se conheceram aqui.

P – E você sempre viveu em Fortaleza?

R – Sempre vivi aqui em Fortaleza.

P – Teu primeiro trabalho foi aqui na capital também?

R – Foi aqui na capital.

P – Você começou trabalhando com o quê?

R – Bem, se for contar a minha história do início eu comecei bem cedo. Eu comecei com 14 anos. Trabalhava de *office boy* em uma ótica. Que a minha mãe era vendedora. Vendedora de óculos. Então trabalhei como *office boy* algum tempo. Estudando e trabalhando. E logo depois com 16, 17 anos eu comecei a trabalhar com o meu cunhado. Que era comerciante. E até hoje ele ainda é. E eu fiquei trabalhando até quando foi com 19 anos, mais ou menos, eu ingressei no mercado de trabalho na Monteiro Refrigerantes. Que era a distribuidora oficial da Pepsi-Cola, aqui em Fortaleza. Trabalhava como remessista, que é uma espécie de estoquista. Recebe a mercadoria, coloca nos caminhões. E depois eu fui, dentro mesmo da empresa eu consegui ser vendedor. Vendedor de refrigerantes, né? Vendedor, motorista e depois fui para a Coca-Cola, uma distribuidora também da Coca-Cola, Refresco Cearense. Como vendedor e depois supervisor de vendas. De supervisor de vendas eu tive um tempo que eu não estava gostando muito. Não era, não era da supervisão de vendas, era realmente do jeito de trabalhar. Não estava sendo muito reconhecido. Então eu resolvi fazer um acordo com eles e sair. Tanto que na época lá eles nem queriam que eu saísse. Conversaram comigo, e tal, mas eu sempre costumei falar assim: “Você tem que trabalhar aonde você está gostando e goste.” Então para mim não desenvolver aquilo que eu queria preferi sair. Saí, dei um intervalo e fiquei trabalhando por conta própria. Só que, posso voltar um pouco, nesse intervalo quando eu estava entre a Coca-Cola e a Pepsi eu casei. Casei em 1990. No dia 27 de julho de 1990. Aí minha esposa até ficou surpresa quando eu cheguei em casa e falei que não estava mais trabalhando lá. “Você é louco, tal. Não está mais trabalhando.” Aí eu falei para ela: “Não, não dava mais. não estava gostando mais e saí.” Aí eu fiquei trabalhando por conta própria. Eu comprava laticínios assim, queijo, outras coisas mais e eu montei um painel de clientes que eu já tinha trabalhado na Coca-Cola. Alguns comerciantes. Fiz um contato e fiquei comprando e negociando. Aí teve um tempo que eu fui abastecer o carro, um dia eu fui abastecer meu carro e encontrei um colega meu abastecendo também. Um colega meu de infância. O Ednaldo. E ele estava com o carro, eu tinha um Chevette 86, ele tinha um Chevette mais velho do que o meu [risos]. Ele parou, a gente parou e eu fiquei olhando: “É o Ednaldo.” Aí fui lá. Cheguei lá: “Ednaldo, como é que estão as coisas?” Ele desceu todo arrumado. Bem arrumado. No carrinho dele, mas todo... E ele disse: “Rapaz, eu estou trabalhando aí em um laboratório. No Aché.” Eu disse: “Ah, está trabalhando no Aché?” Ele disse: “É.” Só que eu não conhecia nem o que era Aché. Eu falei com ele assim, sem saber nem como, o que é que era. Aí ele disse: “Pô...” ele me chamava sempre de Carlinhos ... “Ô Carlinhos, está trabalhando aonde?” Eu falei que estava de conta própria. Ele falou: “Passa lá no Aché faz uma...” – porque na época era ficha – “...preenche uma ficha de inscrição. De repente surge uma vaga e tu, pelo teu grau de escolaridade, tem segundo grau e tudo, quem sabe não dá para você ficar?” Aí quando foi à noite fui lá na casa dele. Conhecia onde ele morava, a casa da mãe, ele que sugeriu: “Vai lá na casa da mamãe que eu estou lá à noite.” Eu sabia onde era. No mesmo meu bairro e fui. Foi a minha esposa. E ele me falou um pouco o que era o Aché. Eu vou até confessar aqui que eu saí sem acreditar. Pelo que ele me falou [riso]. Eu disse: “Não, não acredito. Não deve existir empresa assim.” Ele falou um monte de coisa. Foi em 1994. Eu disse: “Não...”, eu disse até para a minha esposa, “...isso não pode ser verdade, não. Uma empresa desse jeito?” Fiquei assim um pouco descrente. Acreditei porque era ele que estava falando.

P – Do que você duvidou?

R – Dos benefícios que ele falou. Ele falou que ia receber um carro da empresa. E tinha plano de saúde que não era descontado nada no salário dele. Um monte de coisa que eu não tinha na empresa que eu trabalhava. Então eu fiquei assim, conversando com a minha esposa. Eu acreditei claro, porque era ele. Mas fiquei assim um pouco: “Pôxa, será que dá para eu ingressar nessa empresa?” Aí fui para casa. E desse dia quando eu fui para casa eu já comecei a alimentar um sonho em poder participar, em poder fazer parte do Aché. Laboratório Aché. Então foi em, mais ou menos em outubro de 1994 que eu comecei a alimentar esse sonho então passou um bom tempo até eu... Não, foi em outubro não. Foi antes. Foi em julho de 1994. Aí eu fui para casa, ele me deu o endereço todo. No outro dia eu passei lá no Aché, preenchi uma ficha. Era uma ficha. Levei uma foto, coloquei e voltei. A menina falou lá, do Aché, era até em outro local, era uma filial daqui. Ela falou: “Ô, você vai. Qualquer coisa a gente te chama.” Só que passou um tempo, nunca eu fui chamado. Passou um bom tempo. Já era novembro, ela disse que poderia ser chamado. Era novembro e eu nunca fui chamado. Fiquei um pouco assim. Fiquei triste. Falei para ele lá, para o Ednaldo. Ele: “Não, rapaz, tenha calma que às vezes chama, às vezes demora um pouco.” Aí eu continuei no meu trabalho. Trabalhando por conta própria. Só que nesse intervalo eu nunca parei. Eu sempre trabalhava por conta própria mas à noite fazia alguns cursos. Sobre vendas, curso de informática. Para não ficar muito com ociosidade. Aí eu estava fazendo um curso no Senac e a minha cunhada era quem escrevia, fazia a inscrição do pessoal. Ela falou: “Olha Carlos, tem duas pessoas do Aché aqui fazendo um curso.” Eu disse: “É mesmo?” “É.” Ela falou, era o Jorge Quental e o Moraes, que hoje não está mais na empresa. Aí eu: “Pôxa, tem como falar com eles?” Aí eu conversei na hora do intervalo. Ela me mostrou um deles, eu fui lá. Conversei com o Moraes. Inclusive o Moraes depois que eu conversei com ele a gente tinha muito a ver porque ele conhecia um pouco a família da minha esposa. A gente estava conversando, eu falei para ele que tinha feito uma ficha. Ele falou: “Olha, vai lá amanhã e faz outra ficha para a gente ver. Pode às vezes...” Fui lá, fiz mais uma ficha. Demorou. Eu disse: “Ah, agora eu tenho certeza que eles não vão me chamar.” Aí foi um dia, eu cheguei em casa, a minha mulher disse: “Olha, ligaram lá do Aché para cá dizendo que está marcada a entrevista para você amanhã.” Pôxa, eu fiz a barba rapidinho, que estava meio

barbado. Fui comprar uma roupa rápido que eu estava despreparado [risos]. Aí fui lá e comprei. Fui lá para a entrevista. Era com o Jorge Quental, que hoje é gerente regional. Fui lá, o Quental me recebeu na sala e começou a entrevista perguntando pela minha ficha. Todos os dados. Eu comecei a falar. Ele perguntou: “Você trabalha com o quê?” Aí eu disse: “Eu sou vendedor de laticínios. Queijos.” Em si eu vendia queijo. Aí ele pegou e disse: “Olha, só um instante por favor.” Aí ele saiu da sala, trancou a sala e eu fiquei lá. Aí eu fiquei observando a sala e disse: “Por que será que ele saiu? Será que ele foi, será que tem alguém me observando aqui?” Fiquei na minha. Fiquei paradinho lá. Com um pouquinho ele voltou e continuou. Ele disse: “Olha Carlos, tem umas provas para fazer.” Eu fiz tudo aquilo, na hora mesmo eu fiz. Eu disse: “Não, vou fazer agora mesmo.” Fiz a prova e tal. Fui embora para casa. Passou mais algum tempo e eu disse: “Pôxa, será que não vão me chamar mais?” Me chamaram para uma outra entrevista. Eu sei que eu participei de umas quatro entrevistas lá até que participei da entrevista final que foi para participar de um curso no Aché. Participei de um curso onde era eliminatório. Quem sobressaísse ficaria com a vaga. Era todo mundo querendo, todos os participantes querendo ganhar, ganhar. E eu lá. Eu disse: “Eu tenho que ficar com essa vaga. Essa vaga agora eu não posso perder essa chance.” Só que eu tive sorte, todos tiveram sorte que abriram cinco vagas. E eram cinco disputando. Todos ficaram empregados. Desses cinco tem três. Que entraram comigo tem eu e mais dois que ainda continuam no grupo, no Laboratório Aché. Vão completar quase oito anos já que a gente está.

P – Você já tinha experiência na área de refrigerante, de queijo. Era diferente passar para a área de remédio?

R – Ah, foi muito diferente pelo perfil dos clientes. Porque os clientes que eu tinha era de periferia, de mercearia. Que é ponto de comércio assim, churrascaria, de barraca de praia. Que eu era da área de praia. Muito diferente. Você pega o outro cliente, um cliente vamos dizer assim mais elitizado, um médico, a conversa tem que ser outra. Você já tem que ter um vocabulário melhor. Até porque eles têm um vocabulário também, então é uma coisa diferente. Foi uma virada na minha vida. Eu tinha determinado jeito de viver e de repente virou tudo, eu tive que me adaptar. O mais engraçado é que depois eu perguntei ao Quental por que é que ele saiu da sala, no dia. Depois que eu já estava no Aché. Aí ele me confessou. Ele disse: “Olha Carlos, na hora que você falou que era vendedor de queijo eu tive que sair. Porque até então só entrevistava gente da Xerox, gente que estava vindo de banco. Banco Bradesco e outros. Quando me sentou na frente e disse que era um vendedor de queijo, aí eu tive que sair. Porque só estava vindo gente de empresa grande para disputar as vagas.” Só que ele falou que saiu porque teve que dar uma risada mesmo lá. “Como é que o cara vendedor de queijo veio disputar vaga aqui no Aché, né?” Teve que rir. Ficou rindo em uma sala lá trancado. Depois que riu voltou, aí continuou a entrevista. Só que ele disse que na hora da minha entrevista ele sentiu muita firmeza. Muita verdade na hora. E viu que ali estava alguém para exercer a função de propagandista. O olho dele. Tanto que é uma das pessoas que eu admiro muito aqui do Laboratório Aché. Porque é uma pessoa que me passou muitos conhecimentos como todos continuam passando e eu consegui absorver muita coisa boa dele, né, do Quental.

P – E como é que foi a tua estreia?

R – A minha estreia. Pois então. A minha estreia foi um pouco desastrosa vindo de casa. Vou contar um pouco bem rápido aqui. Eu saí de casa para a minha primeira reunião de ciclo. Eu fui admitido no dia 16 de janeiro de 1995. Não lembro aqui a data, sei que no mesmo mês teve as férias. Eu já antes de trabalhar já fiquei de férias [risos]. Teve o recesso de pessoal. Aliás, não teve as férias não, já estava voltando de férias. Aí quando voltaram foi a primeira reunião em ciclo. Eu era da equipe Prodome que hoje até então está, hoje tudo é Aché. Era Prodome. Recebi todo o material, recebi as amostras. E estudei para, pois bem, saí de casa chovendo. Choveu, o meu carro era a álcool custou para pegar o carro. E eu com medo de me atrasar. E segui. Segui. Da minha casa até lá eu demoraria uns 15 minutos só para chegar. No caminho, tudo é estreia. Muita chuva, muita água, muita coisa empoçada. Com poços, poças de água eu pouco passava com o carro com medo de ficar com o carro, dar um pane. Aí tem uma Escola de Aprendiz de Marinheiro. Que é uma escola aqui do Ceará. Eu passei uma subida, subi. Quando eu subo com uma certa velocidade um cão, cachorro, atravessa na frente. Eu dei uma freada. Uma freada no carro. A minha pasta, a parte que estava atrás virou. Virou do banco assim, ao contrário. Derrubou todo o meu material que eu tinha arrumado para a reunião. As amostras, tudo. E eu no carro trancado. Um calor horrível, porque estava chovendo e tinha que estar trancado porque molhava tudo. E eu segui. Lá na frente uma blitz. Uma blitz do Detran. Na chuva, um dia de manhãzinha eu achei incrível. Os caras mandaram eu entrar. Já atrasado, é, mais ou menos assim uns 250 metros da onde eu ia, do Aché. Eu atrasado, o cara pediu para eu entrar na blitz. Eu falei para ele: “Olha, rapaz, eu estou indo para uma reunião. Estou atrasadíssimo. Meu primeiro dia eu chegar atrasado é...” Aí o rapaz: “É para quê?” “Não, do laboratório [riso].” Aí ele até falou: “Você é médico?” Eu disse: “Não, não sou médico não. Trabalho com remédio mas não sou médico. Vou tentar, estou no meu primeiro dia. Se eu chegar atrasado... Até os documentos, deixo até o carro aqui mas tenho que chegar lá.” O cara: “Não.” Aí ele disse: “Pode.” O cara me liberou. “Vá, vá, vá para o seu emprego senão você perde.” Eu peguei fui. Quando eu cheguei lá, para você ver, isso no primeiro dia. Cheguei lá que eu encostei o carro aí começou uma fumaça assim. Uma pessoa que estava lá em frente um comércio disse: “Rapaz o teu carro está com problema aí no pneu.” Quando eu olhei o pneu tinha rasgado tudo. Tinha furado talvez antes e eu prossegui já aperreado. E acabei chegando atrasado. Saí, me saí bem na reunião, inclusive fui até elogiado na reunião. Já fiquei bem satisfeito porque eu consegui me sobressair. Eu como um novato. Fiz a propaganda inteira. Participei bem da reunião. Fiz até uma prova. Fiz inteiro. Fui o único que tirou 10 fui eu. E até os mais veteranos falaram: “Não, mas ele tem que tirar 10 mesmo porque ele está vindo de um curso.” E curso eles estudavam mais. Os caras tiraram nove e pouco, eu tirei 10. Então recebi elogios e daí então eu continuei na equipe, na Prodome. E até que foi, passaram-se os anos, foi extinta essa, assim a equipe Prodome e começou Aché.

P – Você estreou em que setor?

R – Eu estreei no setor do centro da cidade. Acho que muitos estrearam no setor do centro. Centro é uma parte da Aldeota. Que é misto: Centro e Aldeota, né?

P - Como é?

R – Então o Centro é um setor diferenciado porque você anda muito. Você tem que andar muito a pé porque é difícil de

estacionar o carro. Tem muitos cantos públicos para você visitar. Então não tem muito atendente. Você vai entrando mesmo. O médico vai, fica lá na sala, você vai entrando. E peguei um pouco do bairro aqui da Aldeota. É um bairro assim, vamos dizer, de poder aquisitivo maior.

P – Nesses anos de propagandista algum produto te marcou mais assim? Algum lançamento?

R – Ah, eu creio que dos lançamentos que marcaram foi o Accuvit. Foi o primeiro produto que eu participei do lançamento. Até porque o Accuvit ele é um produto que na época que a gente lançou ele era um conceito novo. Conceito de antioxidante. Então os médicos em si eles não, aqui das capitais eles ainda estavam em uma época, 1995 eu creio, que não acreditavam muito nesse lado de antioxidante, medicina ortomolecular, biomolecular. Eles acreditavam que era uma moda. Era um polivitamínico mascarado. E a gente tinha que vender esse conceito. Então foi um lançamento, para mim foi excelente porque como até eu estava falando: lançamento eu considero como uma criança. Ela vai, ela nasce ali. Está nas tuas mãos. Então você é o pai dela. Vai cuidando dela. Vai tendo todo aquele carinho do produto. Vai observando ele crescer. E claro que o alimento dele é a receita do médico. Sempre falo: “Doutor, tem que receitar para alimentar meu produto. Que é para ele crescer.” Então é um produto que foi crescendo nas nossas mãos. Foi tendo grandes resultados. A gente ganhou vários prêmios com ele.

P – Teve alguma campanha que ajudou?

R – Teve uma campanha que a filial que vendesse mais ganhava um carro. Cada representante ganhava um carro. E nenhuma filial conseguiu atingir a cota. Mas nós ganhamos um prêmio. A empresa dividiu um prêmio na época e ganhei um salário do que eu ganhava. Eu ganhei a mais. Todos. Cada um ganhou um salário. Então foi bastante gratificante e foi um lançamento que marcou e que hoje quando a gente, quando nós, quando eu olho assim outro propagandista trabalhar com o Accuvit eu vejo toda uma história que teve da gente. A gente plantar aquela, o médico que falava que era moda hoje já se trata de um produto que é dentre os antioxidantes eu creio que seja um dos mais prescritos. Que é o do Aché. O Accuvit. Que nós vendemos o conceito. Então é muito gratificante.

P – Teve algum slogan, algum brinde, alguma campanha que ajudou a firmar essa marca?

R – Ah, teve. O Accuvit era muito interessante porque a gente chegava para o médico e dizia: “Doutor: Accuvit. O antioxidante que todo polivitamínico gostaria de ser.” Teve outra campanha que era: “Doutor: Accuvit. O doutor prescrevendo Accuvit vai estar prescrevendo dois em um. Antioxidante e polivitamínico.” Então era um, tinha jogada de marketing muito grande algumas campanhas, que marcou muito. Então os médicos, até o próprio nome: Accuvit. Os médicos achavam estranho no início. Accuvit? Mas dizia: “Doutor, vitamina A, que é o betacaroteno. Vitamina C, cobre que é o ... E vit de vitamina.” Eu sempre criava assim no meu setor alguns trocadilhos assim para os médicos irem marcando. Então eu creio que dos lançamentos, tem outros lançamentos. Tem o Antux, que é o mais recente, que é um antitussígeno. Que também é sucesso entre os antitussígenos, então a marca Aché quando a gente leva já tem um nome no mercado que auxilia muito também. Mas eu creio que o lançamento em si, o produto quando ele é lançado, é a parte mais importante do produto. Se um produto é bem lançado ele fixa. Ele sedimenta no mercado. Se ele não for bem lançado ele dificilmente vai ficar no mercado, vai permanecer. E para ser bem lançado a equipe tem que ser bem treinada e tem que estar determinada a comprar a campanha do marketing. Então a gente comprou essa campanha do Accuvit e dos outros produtos que são sucesso.

P – E nesse dia a dia do consultório tem algumas histórias engraçadas também?

R – Ah, tem. Teve, eu falei são praticamente oito anos de Aché e tem algumas histórias. Tem uma que aconteceu recente. Vou falar da médica que eu cheguei para propagar, uma pediatra, que foi agora nessa semana que passou. A doutora, o perfil da médica é o seguinte: ela é bem fechada. É calada. Ela gosta da gente, dos produtos. Faz o comentário mas é bem sucinta. Ela é bem calada mesmo. Nunca vi ela assim sorrindo para a gente, nada. Então cheguei para fazer a propaganda. Posso até fazer se você quiser.

P – Por favor.

R – Cheguei com esse material. Que é o material que a gente estava trabalhando na campanha do produto antibiótico.

P – Que produto que é?

R – Novamox 2x. Então eu cheguei para ela e falei: “Doutora esse...” eu me apresentei. Eu sempre falo assim: “Doutora, Laboratório Aché, meu nome é Carlos.” Aí puxei isso aqui. “Esse aqui é o Fabinho. Lutando desesperadamente contra uma oracela catarraz.” Aí eu de frente para ela, isso aqui fica para cá. Eu dizendo: “Olha, a sra vê que o Fabinho não está muito preocupado. Ele está animado.” Eu disse assim: “Isso porque ele está sob a terapia de Novamox 2x. Novamox 2x, único lavolunato de potássio associado à amoxicilina. Apenas duas vezes ao dia promove alta eficácia com baixo índice de efeitos colaterais.” E ela ficou olhando para mim e olhava para o material, né? E eu continuando a falar. Continuando a falar e dizendo: “Olha, na pneumonia ele apresentou como a doutora pode observar, 100% de eficácia.” Ela olhava para mim e olhava para o material. Eu dizendo: “Doutora, Novamox inclusive vem com diluente na medida certa que garante a pureza exata da concentração das doses a serem ministradas.” Quando eu fiz assim eu vi um pouco do branco aqui da literatura. Ela olhou para mim e falou: “Carlos, esse garoto Fabinho é bem rápido.” “Por que doutora?” Quando eu olhei aqui, ela disse: “Porque ele passou e levou todas as letras da tua peça aí que você está falando.” Então eu achei engraçado porque ela, foi um momento que quebrou o gelo. Ela começou a sorrir, falando. Ela até pensava que tinha sido de propósito. “Não doutora, eu não sabia. Alguma lâmina que talvez não foi impressa foi essa aqui. Porque todas que eu trabalhei, todas estavam impressas.” Então tem histórias, tem várias histórias que...

P – E essa ela não vai esquecer.

R – Não, essa nunca mais ela vai esquecer. Outra história interessante que eu tenho é um médico que eu visito há algum tempo. Doutor Wilson. Um ortopedista. É bem importante aqui na nossa capital. Ele tem um relacionamento muito bom com os propagandistas do Aché. E eu estava visitando um médico colega dele, doutor Francisco José, que é reumatologista, é professor de Reumatologia. Eu estava visitando, estava sentado, ele chegou. Doutor Wilson chegou no consultório do doutor Francisco José. Me viu sentado lá, aí estava eu e um rapaz de outro laboratório. Estava sentado assim, esperando o médico, doutor Wilson: “Opa, Carlos, tudo bem?” “Tudo bom, doutor Wilson.” Ele: “Ó, por favor quero falar uma coisa com você.” Aí eu saí, ele disse: “Olha Carlos, eu vou entrar para falar com o doutor Francisco José. Então faz o seguinte, entre e a gente vai falar que eu sou médico do Aché agora.” Porque ele é, bem, ele gosta muito de brincar. Ele é bem brincalhão. Aí eu disse: “Tudo bem.” Eu entrei com ele. Esse doutor Francisco José é bem conservador. Ele é bem sério. Aí entramos. Eu é que ia falar logo. O outro propagandista ia falar depois. Quando entrei e quando eu fui falando, o médico que estava na sala deu atenção para o outro que ia entrando. “Opa, doutor Wilson. Opa, Wilson, como é que está?” Aí o Wilson disse: “Não, tudo bem, fale logo com o Carlos aí.” Aí o outro médico ficou, ele disse: “Não, o material você trouxe?” Ele disse: “Não, Francisco José entenda, porque agora eu sou do departamento médico científico do Aché. Então estou acompanhando o Carlos.” O doutor disse: “Você é do departamento? E como foi que você conseguiu isso?” “Não, depois a gente conversa. Só que agora eu estou trabalhando no Aché.” Aí eu fiz a propaganda inteira e o médico ficou naquele negócio e o outro amigo também ficou assim um pouco. Eu sei que criou aquele clima dentro da sala. Eu saí, o doutor disse: “Ó Carlos, me aguarde lá, que eu vou resolver aqui depois eu vou lá falar com você. Depois a gente segue para visitar outros médicos.” E eu fiquei assim, fiquei lá fora esperando ele. E o colega saiu e disse: “Rapaz, ele é do departamento científico do Aché agora?” Eu fiquei assim um pouco e disse: “É, ele está trabalhando no Aché agora com a gente.” Segurei para o médico não... Aí quando o médico saiu lá, saiu rindo com o outro da sala. Ele segurou, segurou mesmo. Depois que passou um tempo que a gente estava lá que eu disse para o propagandista ele falou para o médico que era tudo... Mas isso mostra um pouco do relacionamento da gente com os médicos, de cada setor.

P – Eu queria te perguntar para finalizar o que você acha essencial nessa conquista do médico?

R – Assim, do relacionamento?

P – É. Nessa hora de criar esse relacionamento com o médico. O que você acha que é importante, que é uma característica do jeito do Aché trabalhar?

R – Tem alguns pontos. Primeiro, eu acho que quem passou antes de mim a história do Aché, que vocês estão contando aí, quem passou antes foi plantando já essa, a gente já pegou, vamos dizer assim, o bonde andando. Com algumas mudanças que é muito dinâmica, empresa que muda muito. Porém, esse é um dos pontos importantes. Acho que quem foi lá quem abriu caminho, que desbravou para cadastrar os médicos, começou esse relacionamento do Aché com os médicos. Principalmente a marca Aché foi justamente uma coisa que nunca, acho que é da cultura da empresa não desprezar nenhum médico. Acho que todo médico é importante desde que é estudante ou se ele é um médico catedrático. Todos são importantes. Não importa se ele está aqui no bairro da Aldeota que em Fortaleza é um dos de poder financeiro melhor ou se ele está no Centro. Se ele está em uma cidade do interior que nem um laboratório visita, o Aché vai lá visitar. Eu acho um dos pontos mais importantes é esse. É o, é justamente não ter discriminação de nem um outro médico. Então esse relacionamento do Aché é importante justamente não ter esse lado de discriminar nenhum médico. Todo médico é importante para o Aché. Para a visita do Aché. Então os médicos se sentem privilegiados, se sentem valorizados. E eles externam esse sentimento quando da nossa visita. E outro ponto também que eu consideraria é a alegria que o Aché chega no consultório. Geralmente o que eu observo é que outros laboratórios trabalham de um jeito muito formal. Com muitas formalidades. O Aché, não é que ele não seja formal, ele tem as formalidades claro, a gente tem aquele respeito com o médico. Mas é um marketing mais alegre. É um marketing mais que usa um pouco o lado lúdico quando você vai falar com o médico. O médico muitas vezes ele está ali, muitas vezes não, a maioria das vezes só chega problema até ele. O que a gente observa é que o ambiente médico o paciente vem o quê? Vem trazer um problema para ele resolver. Vem doente, vem com uma doença, vem com problema para procurar solução do médico. E se você chega lá no médico com aquela cara triste, então a ação gera reação. Então o médico vai ficar triste também. Vai começar a ficar com cara fechada. Então o Aché ele traz esse marketing alegre. Esse marketing diferente, um marketing muitas vezes ousado. Que cria uma situação muitas vezes dentro do consultório médico que o médico acha diferente. Isso que é a realidade. A gente faz diferença nesse ponto. Então cria todo aquele relacionamento. E as visitas. As visitas, eu chego às vezes para visitar um médico, ele sabe que é do Aché, ele recebe a gente com bem mais naturalidade. Mais alegre. Fica mais expansivo. A gente se sente bem dentro do consultório. E tem toda, e por trás disso tem todo o aparato para o médico. Tem prestação de serviço que o Aché é bem mais atuante. Quando o médico precisa de alguma coisa a gente está lá entregando. Quando às vezes um médico de outro setor liga e fala com a gente, a gente vai lá entregar. Ele recebe da mão da gente, ele até tece comentário: “Só o Aché mesmo.” Às vezes estudante já ligou para mim lá do IJF, que é um hospital que tem. Instituto José Frota, que é um hospital de emergência aqui grande, em Fortaleza. Estudante de Medicina ligou para mim: “Carlos, eu sou estudante de Medicina, estava precisando de um produto do Aché.” Que era meu. Eu falei: “Não, doutor, eu vou deixar aí.” “Você vem mesmo?” “Vou.” Fui lá, deixei para ele. Até hoje, ele é até do meu setor, um médico já com consultório. Então ele me deve isso até hoje para mim. Ele fala, sempre fala: “Pôxa, eu não esqueço daquele momento que você foi lá que eu estava precisando. Então são essas coisas que gera esse relacionamento. Porque o Aché ele não tem, ele não seleciona médico para visitar. Ele visita mesmo todos os médicos e daí o sucesso do Aché. Eu creio que com essa vinda da linha institucional do Aché vai fixar ainda mais a marca Aché perante até o público. Porque o público alvo da gente, o médico, ele em si eu creio que foi a pergunta que tu me fez de que vale esse relacionamento eu acho que é basicamente isso. Tem, deve ter outras coisas agregadas, outros valores agregados mas basicamente que eu vejo é isso.

P – Para a gente terminar eu queria saber o que você achou de contar um pouquinho dessa tua história no Aché?

R – É outro ponto importante que o Aché já está marcando na minha vida. Eu acho que vocês estarem aqui fazendo esse trabalho sério, esse trabalho que vai resgatar a história do Aché até depois os nossos filhos vão poder quem sabe estar até nessa empresa ocupando algum cargo e vão estar vendo a nossa história. E outro ponto importante é que a gente vê uma empresa que está em ascensão, que está crescendo dentro de um país que muitas empresas não acreditam. Muitas empresas não acreditam no país e o Aché nunca deixou de acreditar no Brasil, no nosso país, sempre esteve aqui. É uma coisa que emociona a gente. Acho que cada um que entrou aqui para falar se emocionou. Eu estou emocionado de estar participando da história do Aché com vocês colhendo essas informações. E é o que eu te disse: é um trabalho que eu estou vendo a seriedade que vocês estão trabalhando, colhendo essa informações, depois transformá-la em uma história que é uma história. E que a felicidade é grande de estar aqui em um momento único desse. Acho que toda a pessoa queria estar no nosso lugar aqui falando um pouco da sua história, como você entrou na empresa, o que é que você acha. O que é que você está passando no momento. Então eu te falei que eu sinto a cada mudança, cada processo de mudança dentro do Aché eu cresço cada vez mais. Hoje a minha vida é muito diferente do que era antes por causa do Aché e então a minha família, a família em si, a minha esposa, os meus filhos, os meus pais todos já fazem parte do Aché. Indiretamente ou diretamente. Porque a gente está lá a gente sempre está falando no Aché. Sempre está falando alguma coisa. Então é isso, estou muito feliz em estar aqui e espero ter outras oportunidades para que a gente dê continuidade.

P – A gente ficou muito satisfeito com o teu depoimento. Obrigado. Espero que você continue participando mesmo. Com entrevista, com site, tá bom?

R – Com certeza. Tá bom.

P – Muito obrigado, Carlos.

--FIM DA ENTREVISTA--