

MUSEU DA PESSOA

História

Promotoras 2006

História de: [Fernanda Azevedo Cunha](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 20/11/2006

Tags

- [Emação - Natura](#)
- [venda direta](#)
- [cosméticos](#)
- [trabalho](#)

História completa

São Paulo, 13 de março de 2006.

A primeira prova

Meu nome é Fernanda Nascimento de Azevedo, eu nasci em Duque de Caxias, no estado do Rio de Janeiro, no dia 1 de abril de 1979. Eu conhecia a Natura como consumidora e comecei a trabalhar como promotora em 2001. Antes disso eu trabalhei dois anos como secretária de promotora e fui consultora. Eu trabalhava para duas promotoras ao mesmo tempo. Na época, cada uma tinha cerca de 600 consultoras. Com esses dois anos de suporte, fui automaticamente convidada. As duas promotoras para quem eu trabalhava tiraram férias no mesmo período e o gerente me fez uma proposta, perguntou se eu cobriria as férias delas, se eu aceitaria o desafio porque ele sabia que era muita gente, era uma equipe muito grande, mas eu aceitei. Ali, de repente, vi a oportunidade de mostrar o potencial e foi o que aconteceu, ele realmente reconheceu meu trabalho e acabou me indicando.

Clientes na faculdade

Quando eu era consultora, sempre busquei a organização. Então, eu tinha cadastro das minhas clientes. Eu fazia faculdade nessa época e o tempo que me sobrava era o sábado e o domingo. Nesses dias, saía para fazer vendas, quando eu podia. Meus clientes eram da faculdade e eu tinha muito contato telefônico.

Captação de novas consultoras

Hoje o site nos indica novas consultoras. A minha região, Belford Roxo, é dividida com mais duas promotoras. Por isso, fazemos muita busca criativa, vamos atrás, divulgamos em faculdades, comunidades, associação de moradores.

Desafios

A promotora não tem muito tempo e a criatividade e iniciativa têm que surgir o tempo todo. Não temos a cobrança de um chefe ditando o tempo, mas temos um número que nos lembra toda hora que já está chegando o prazo para cumprir o objetivo. O desafio é lidar com pessoas que são autônomas, elas não têm obrigação nenhuma, mas através do relacionamento devemos tornar essas pessoas nossas parceiras.

Conhecimento é perecível

A cada dois anos temos um treinamento em São Paulo. Mas eu sinto necessidade de mais aperfeiçoamento, porque hoje em dia conhecimento é produto perecível. Aprendemos alguma coisa e, daqui a pouquinho, vemos que aquilo ali está ultrapassado. Esse treinamento, de repente, poderia ser anual.

Uma história de sucesso

Eu comecei o setor do zero, voltei do meu treinamento e não tinha nenhuma consultora. Não conhecia a região a que me candidatei, então, eu deixava o carro numa rua e andava um pedaço enorme do bairro para poder panfletar, conhecer as pessoas. E eu acabei entregando o folheto para uma pessoa e fiz o cadastro. Tempos depois ela veio me contar que no dia em que ela fez, ficou com vergonha de me falar: "Fernanda, hoje eu me cuido, hoje eu pinto meu cabelo, hoje eu tenho meu dinheiro, porque eu catava lata". Ela tem filhos, na época o marido era desempregado e hoje ela é a terceira consultora no que mais vende no setor – tenho 520 consultoras. Para mim, é uma história de sucesso. Ela tinha dificuldades

para ler, para escrever, mas venceu esses desafios todos.

Consultoras e amigas

Meu relacionamento com as consultoras é muito próximo, muito próximo mesmo. Até por eu ter começado o setor do zero, conheço cada uma e quando elas chegam já sei nome e sobrenome. Depois que a equipe está muito grande, fica difícil memorizar tudo, mas no primeiro momento eu apresento a Natura e busco absorver o máximo de informações que puder sobre ela. Isso é muito enriquecedor. Eu sinto muita credibilidade em relação ao meu trabalho e a motivação vem muitas vezes disso, de a consultora confiar que estamos trabalhando tanto para o crescimento dela quanto para o crescimento da Natura. O segredo é, deixar que as consultoras acreditem no produto. Se ela não experimentar, se ela não conhecer, se ela não participar do Encontro Natura, não estará preparada para fazer um atendimento personalizado, o que faz a diferença é a qualidade do atendimento.

Renovação constante

O que mais me motiva na Natura é a renovação, é o desafio da mudança. Nada fica de um ano para o outro, temos que nos adaptar a coisas novas. Dou o Encontro Natura a cada 21 dias e sinto que preciso buscar caminhos novos para continuar animando a minha equipe, preciso me preparar para isso.

Família envolvida

Me casei há dois anos, mas antes disso – eu tenho cinco anos como promotora – os meus pais desembrulhavam brindes comigo até de madrugada para o Encontro Natura no dia seguinte e meu irmão me levava. Hoje, meu marido dobra carta, então todo mundo se envolve. É muito gostoso receber essa força.

Reconhecimento

A empresa dá reconhecimento por mérito. Ela vê que você está trabalhando, está se esforçando para crescer. No momento em que ganhei meu carro, no momento em que fui reconhecida como o segundo melhor desempenho da minha gerência foi muito marcante.

Desafios

A região que eu faço que é Baixada Fluminense, e em 2006 nosso maior desafio é vender produtos para tratamento do rosto. As pessoas aqui não têm essa cultura de cuidar da pele, então temos uma dificuldade muito grande e isso tem um peso muito grande no nosso plano de carreira. Essa é a barreira principal que tenho que ultrapassar. Meu desafio pessoal é concluir minha pós-graduação, me preparar através de cursos e quero montar um negócio próprio, com familiares.

Um mês de 21 dias

Não trabalhamos com 30 dias, temos 21 dias para fazer o fechamento de um ciclo, à meia-noite. No outro dia de manhã damos Encontro, já é um novo ciclo e começa tudo de novo. Nossa vida é muito acelerada.

Almas femininas

A alma feminina da Natura se expressa na maneira como nos relacionamos. É complicado dividir uma mesma região com mais duas, três pessoas que não são suas concorrentes, elas jogam no mesmo time que você. Temos que dividir de forma coerente, ética, clara, transparente, que é o que a empresa prega, para que você cresça e para que sua colega de região cresça também.

[PDF do Depoimento Completo](#)