

# MUSEU DA PESSOA

## História

### Um vendedor bom de causa

História de: [Marcos Tadeu Lia](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 18/01/2018

[Ver detalhes do vídeo](#)













## Sinopse

Ajudar o pai na feira foi um bom negócio: além de incentivar o tão menino a ser mais extrovertido, o ensinou a ter visão estratégica: por exemplo, o limão deveria ser vendido ao lado da banca de peixes, onde teria mais saída. Nem imagina Marcos Tadeu que seu pai estava ensinando o ofício que seria seu ganha-pão, anos depois: representante comercial. Foram muitos os aprendizados, mas os mais marcantes e determinantes para o sucesso de Marcos na área de venda são: ética e respeito. E foram os dois valores que Marcos encontrou na Allergan, onde hoje é representante comercial. Sendo um dos funcionários mais antigos da tal indústria farmacêutica, Marcos sabe a receita para tornar-se um bom vendedor: ter empatia e a sinceridade de que, no fundo, é uma relação de ganha-ganha. É, sem dúvida, um vendedor bom de causa.

## História completa

Meu pai tinha uma barraca de feira de frutas em vários bairros do Rio de Janeiro, como Jacarepaguá, Meyer, Tijuca e Irajá. Meu irmão mais velho e eu íamos ajudá-lo desde novinhos: durante a semana, estudávamos e, no fim de semana, era ajudar na montagem, na preparação das barracas, limpeza das frutas. Desde os oito para nove anos a gente saía de casa meia-noite com destino ao Ceasa de ônibus, já que não tínhamos carro, ele fazia as compras e seguíamos juntos para os locais da feira, de carona com as mercadorias. Os clientes começavam a chegar às oito e tudo já estava pronto.

Vendíamos maracujá, melão, cereja e as frutas também de estação também. Na feira, nosso produto era anunciado falando e puxando... Hoje em dia, vejo que essa experiência foi muito boa porque o meu trabalho é esse: vendas, comunicação. Tive que aprender a ser extrovertido e buscar a atenção da pessoa, além de criar a necessidade de compra das coisas, como hoje valeu para o meu dia a dia, né? Eu lembro que eu colocava o limão naquele saquinho amarelinho e vendia perto do peixe, onde o pessoal comprava mais o limão, Era estratégico! via a necessidade ali e ficava próximo da barraca do peixe. Quando eu tinha 12 anos, meu pai morreu. Incrivelmente, ele morreu na feira: ele já tinha se aposentado e foi visitar os amigos. Lá, ele enfartou. Eu já trabalhava com o meu tio de ajudante de obra para pagar meu estudo. A gente não teve tempo, muito tempo para decidir: agora tem que pagar e fomos levando.

Eu já morava em São João de Meriti e tinha colega que trabalhava como office boy de uma empresa. Eu falei para ele: "Pô cara, eu quero um emprego de carteira assinada", e ele falou: "Tem um emprego para trabalhar também no escritório, office boy, fazer serviço de rua!" Era a Frumtost. Eu cheguei para fazer as provas e vi um gerente conversando com um concorrente meu. "Poxa, aqui é tudo indicação e eu não tenho indicação de ninguém!" Achei que não ia ficar, mas aí fiz as provas e fui sendo chamado para os processos. Fui aceito!

A Frumtost era uma empresa nacional que tinha a oftalmologia como a nata do serviço, considerada uma linha especial. E eu era um faz tudo: ia ao banco, limpava o carpete, organizava fichário para o papel de vendedor. Os representantes chegavam no escritório faziam muita reuniões e eu ficava ali e acompanhava tudo, já decorava tudo o que eles estavam falando. Quando eles iam embora, eu falava para o meu gerente: “Pô, me bota nessa daí eu quero ser representante, eu quero ser representante!” Aí um dia, a gente almoçando, ele falou assim: “Tu quer ser representante, eu vou te dar um material para tu estudar” e eu falei: “Ah não, não precisa não eu já estudei” “Você tem certeza que já estudou?” eu falei: “Já, eu já estudei eu sei a fórmula de todos os produtos”, aí comecei a falar todas as fórmulas, aí ele falava o produto e eu falava a fórmula, aí: “Putz, estudou mesmo, hein? Sabe fazer a propaganda?” eu falei: “Sei!” Fui ser representante.

E quando a Allergan comprou o Frumtost, os médicos oftalmologistas achavam que o Frumtost era muito forte! “Pô, essa empresa vai acabar com os produtos que a gente conhece, confia e não vai ter aquela assistência”. Então foi um trabalho bem devagar que a gente foi fazendo até os médicos pegarem a confiança na empresa. Hoje, eu estou mais tempo na Allergan do que fora dela! Eu tenho minha filha de 19 eu vou fazer 35 anos de empresa! Eu consegui separar muito bem a parte familiar da parte profissional, embora esteja muito ligada: conheci a Magali, minha esposa, quando ela trabalhava como secretária numa seguradora de saúde e eu ia pra lá visitar os médicos. Só que ela mudou de função e foi para outra unidade. Uma colega que trabalhava com ela falou pra mim: “Liga pra ela porque ela gostava de você pra caramba! Liga!” Liguei e marcamos para conversar. Já estamos casados há mais de 24 anos.

A minha esposa entende muito bem quando eu precisava viajar, mesmo com criança pequena em casa. Ela conseguia segurar a barra muito bem e a gente sabia que era um investimento que a gente estava fazendo. A empresa era muito boa e dava um reconhecimento, uma estrutura. Mas a base familiar é tudo quando você trabalha em uma empresa tantos anos. Não é só por causa de emprego porque você pode estar empregado e não estar satisfeito. Eu sempre falei isso para o meu gerente: “O dia que eu levantar e falar: ‘tenho que trabalhar hoje’, eu saio!” Eu ainda consigo acordar e ter a mesma garra de quando eu estava lá atrás, então isso vai muito do apoio familiar também. E o que eu trouxe de família, os valores que eu trouxe de família, eu encontrei na Allergan também: respeito e ética. É uma relação saudável.

Um vendedor tem que ter conhecimento do seu produto, tem que conhecer o seu cliente, tem que ter empatia. Assim, você passa credibilidade - e acho que isso é o principal: não adianta você vender para você ganhar! Eu acho que o teu cliente tem que comprar a ideia que ele também está ganhando. É uma relação ganha/ganha; não é só você que está ganhando, não, é uma troca: os dois estão ganhando. Então quando o cliente enxerga que ele também está tendo um ganho, mesmo que ele esteja passando esse ganho para um cliente dele - que é um paciente -, isso tudo faz um bom vendedor, eu acredito nisso!