

MUSEU DA PESSOA

História

Rodrigo Lopes Cosendey

História de: [Rodrigo Lopes Cosendey](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 16/12/2006



Sinopse

Entrou na Companhia em 03/03/2000, há seis anos e meio. Hoje, é Supervisor de Vendas. Entrou como vendedor, no CDD Brahma Niterói, na época só era Brahma.

Tags

- [cidades](#)
- [comércio](#)

História completa

IDENTIFICAÇÃO Nome, data e local de nascimento Meu nome completo é Rodrigo Lopes Cosendey. Nasci em 10/06/1978, em Niterói.
TRABALHO Ingresso na empresa/Trajectoria profissional Entrei na Companhia em 03/03/2000, há seis anos e meio, mais ou menos. Hoje, sou Supervisor de Vendas. Eu entrei como vendedor, no CDD Brahma Niterói, na época só era Brahma, aí lá eu entrei e fiquei seis meses como vendedor de rota, depois fui para UAS, atendendo só lojas de conveniências, os clientes do depósito, depois fui para o chopp, onde fiquei um ano e oito meses, aí virei vendedor-apoio mais ou menos seis meses antes, com um ano de chopp, eu já tinha sido promovido a vendedor-apoio,

daí tocava o chopp sozinho meio como vendedor e supervisor, daí fui para supervisor, fui para Jacarepaguá, onde fiquei lá um ano como supervisor Antártica, depois vim para o Centro, aqui em São Cristóvão como supervisor da Brahma, daí fiquei três, quatro meses na Brahma, fui para supervisor da Skol, aí depois virou Marcas, Projeto Marcas, onde eu fiquei supervisor trimarcas, mas na sala centro, onde estou até hoje. Foi assim eu trabalhava numa rede de hotéis, e aí, toda minha experiência eu sempre coloquei curriculum, colocava curriculum. Aí eu fui chamado para trabalhar numa empresa de logística bem próxima daqui, ali em São Cristóvão mesmo, aí quando eu estava indo, tinha feito a entrevista, tinha passado nessa empresa, então já estava meio certo de pedir demissão de onde eu trabalhava e eu só estava saindo de lá porque não dava para eu cursar uma faculdade. Meu horário lá não dava. Eu fui, na hora que eu estava indo para o banco abrir uma conta, a AmBev me ligou, porque eu também estava fazendo um processo seletivo para entrar na AmBev, para dizer que eu havia sido aprovado. Engraçado que estava na hora eu e uma menina indo abrir essa conta no banco, de repente eu inventei uma desculpa para a menina, larguei a menina e vim para a AmBev; daí na mesma hora eu fui para Campo Grande, fiz uma porção de exames e, no outro dia, fui onde eu trabalhava, pedi demissão, o gerente acho que não gostou muito, deu meio que uma bronca pelo telefone, daí eu falei, né, cara: “Eu não posso, não tive nem tempo de ir aí pedir desculpa, estou indo para a AmBev, é melhor pra mim, é o que eu quero mesmo, é o que eu queria”. E aí eu vim para a AmBev e estou aqui até hoje. Quando eu cheguei, eu fiquei, assim, todo mundo fica um pouco perdido porque está iniciando operação, foi logo no início do CDD, até mesmo os próprios gerentes de venda foram tudo aprendendo com a gente junto, que a AmBev não tinha gerente de venda, tinha gerente de venda aqui na Sapucaí. Então Niterói foi o segundo local que começou com gerente de vendas, o CDD do Rio de Janeiro, eu acho que foi todo mundo aprendendo junto, muitos erros, muitos acertos, muita novidade, muitas risadas por causa dos erros e acertos, mas foi uma experiência muito legal, coisa que só quem entrou naquela época mesmo e está aqui até hoje que viveu e pode contar. Eu fiquei meses fazendo uma rota, eu peguei uma rota, dois meses depois me trocaram, até que acharam uma rota, no início da operação eu não tinha moto e minha rota era de moto, então, cara, tinha um dia que era na segunda-feira, eu andava de oito horas da manhã às quatro da tarde e chegava na metade da rota, aí, tipo vendia 30 caixas. Aí quando chegou a moto do CDD e eu peguei a moto, eu vendi 60 caixas, daí o meu supervisor: “Por que você vendeu 60 caixas hoje?”, eu falei: “Cara, agora eu consegui chegar no final da rota, antes eu não conseguia.” Então quando eu saí dessa rota e fui promovido lá para tocar as lojas de conveniência, um negócio mais legal, cara, quando eu cheguei no primeiro cliente para dar essa notícia, eu comecei a chorar. Tinha feito uma amizade tão legal na rota, uma coisa tão gostosa que eu não conseguia, pensei: “Como é que eu vou falar isso para ele?”. Comecei a chorar, cara, daí eu peguei assim no ponto de vendas, saí, fui chorando, aí depois respirei fundo e voltei. Aí fui contando. Eu fiquei triste, cara, você faz amizade, eu sou uma pessoa que leva muito a fundo o relacionamento com o cliente, gosto disso, acho que é um dos principais negócios do vendedor, e aí fiquei muito triste, mas era o melhor pra mim, melhor pro meu crescimento profissional, melhor pro CDD na época, não tive como, aí eu tive que ir. Mas tem “n” histórias engraçadas. Depois, continuei como supervisor de vendas da área de Jacarepaguá, aí eu fui promovido de São Cristóvão para Jacarepaguá, aí lá eu atendia uma área muito grande, começava lá no Jardim Américo e terminava aqui na 24 de Maio, pegava Bom Sucesso, Ramos, Olaria, Penha, Casa São Sebastião, Vigário Geral, Lucas, Jardim América, Cidade Alta, Higienópolis, no início eu não conseguia nem fazer a rota sozinho, tinha que começar com o vendedor e terminar, se não eu ficava perdido, aí depois com o tempo eu fui aprendendo e fui melhorando. CAUSOS “Almoço” Cada cliente, cada nível de cliente que você tem, às vezes, por exemplo, depois eu fui para o chopp, tinha cliente que me compravam 60, 80 mil por mês, então era um perfil completamente diferente do da rota, às vezes o cliente tem uma caixinha, tem um faturamento de 100, 120 reais com você mensal, né, mas uma história engraçada? Têm várias histórias engraçadas, uma delas é assim: o cliente que, na rota não tinha local para almoçar, ele tinha uma padaria, ele fazia almoço pra ele e para esposa dele, eu falei: “Senhor Sérgio, quanto o senhor cobra para eu almoçar aí com vocês? Que eu tenho ticket e tenho que almoçar em algum lugar, só que na rota aqui não tem local para almoçar, então eu prefiro mil vezes toda semana, toda quarta-feira vir aqui almoçar com você do que sair da rota para almoçar em outro local.”, ele falou: “Não, eu te cobro cinco reais”, aí fui almoçar o primeiro dia e ele: “Não, compra o refrigerante”. Eu paguei o refrigerante, fui almoçar no segundo dia: “Não, precisa pagar nada não.”, eu falei: “Cara, sabe de uma coisa, eu vou ter de parar de almoçar aqui.” Aí deixei para atender ele só no final da rota e ele virava pra mim e falava assim: “Sua coitada está lá na panela, se você não almoçar, eu não vou te comprar nada”, aí eu falei: “Meu Deus do céu, seu Sérgio, não adiantou nada, eu sou obrigado agora a almoçar com o senhor, né?” E virou parte da minha rotina almoçar com o senhor, aí a forma que eu tinha de agradecer eles era no dia das mães comprar um presente, dava para a esposa dele, dia dos pais, então até hoje eu tenho amizade com ele, volta e meia vou lá e faço uma visita, quando estou com tempo ou próximo ao PDV dele, mas ele não aceitava que eu não almoçasse, cara, porque toda semana estava almoçando, só que ele não deixava eu pagar, então fiquei sem graça, uma coisa legal, né, aí eu fui, acabei ficando amigo dele e tinha de almoçar lá de qualquer jeito. E o legal é que ele só fazia comida gostosa, não era, apesar de ser uma coisa que eu não tinha local nenhum para almoçar, era empadão de camarão, macarrão com frutos do mar, só coisa gostosa, não tinha um arroz, feijão, uma farofinha, um ovinho, nada disso, era só comida legal. MUNDO DO TRABALHO Cotidiano de trabalho/Relações de trabalho Normalmente quando você entra para supervisor é assim: no meu caso em Jacarepaguá, você pega uma mesa de menor volume, que é uma mesa mais tranquila, você está vindo de vendedor para supervisor, então, para o impacto não ser muito grande, não é uma mesa de grande volume, né? Mas é legal, tinha uma turma lá de dez, eu fui nove vezes o melhor supervisor em um ano lá com essa equipe, fui sete vezes seguida, todo mês eu era o melhor supervisor. Gostei muito de trabalhar com aquela equipe lá, foi legal pra mim, muito gratificante, uns agora já são supervisor, outros saíram da Companhia, mas tenho o telefone da maioria, a gente mantém o contato, para mim só aprendi, trabalhar em Jacarepaguá foi legal, eu tive a idéia de trabalhar abaixo da diretoria, com a diretoria ali em cima, o diretor volta e meia estava na minha sala, saí com o diretor, que na época era o Bernardo, algumas vezes, com o GDD, que era o Pisca, foi muito legal. Ah, sempre rola uma brincadeira, tem cliente que você tem mais intimidade, você brinca, tem cliente que você tem menos intimidade, aí você acaba sendo um pouquinho mais sério, mas sempre rola uma brincadeira, uma pegadinha. Até não, porque eu acho que todo mundo convive, dos que trabalham aqui dentro, 90% acho que fala mais com homem mesmo, fala mais com homem. TRABALHO Momentos marcantes A coisa que mais me marcou foi uma vez que eu estava assim, pintou uma oportunidade de eu trabalhar num local e aí eu pensei em pedir demissão da Companhia, foi no meu primeiro dia de férias e aí assim eu fui lá, conversei com o meu gerente, aí meu gerente foi, se reuniu com os outros gerentes, daí veio conversar comigo e eu assim meio que naquela indecisão depois de ter batido um papo com eles e meu gerente falou assim: “Pô, não tem como você vir aqui amanhã de manhã?”, aí eu falei: “Pô, tem”, aí o Bernardo me ligou no final da tarde e falou que ele queria falar comigo, na época o Bernardo era o diretor, aí eu fui, pedi, no outro dia eu estava em Jacarepaguá, aí o Bernardo foi e falou assim: “Daqui a pouquinho eu falo contigo”, o Pisca estava de férias no dia, tinha voltado de férias e o Brito estava numa visita no Rio, aí o Bernardo foi fez um bate papo rápido comigo e o Brito estava lá, aí o Brito virou para mim e falou assim, ele entrou na sala me cumprimentou, cumprimentou o Pisca e o Bernardo, logo depois ele veio, acho que alguém contou o problema para ele, ele entrou na sala ele falou assim: “Oh, cara, se você está aqui é porque você é muito importante tanto para o Pisca, tanto para o Bernardo quanto para a Companhia e eu só vou sair daqui, independente do que eu tiver que fazer no Rio, quando eu te convencer a

“você não sair da Companhia”, e sentou lá, usou todos os argumentos dele, eu falei o que achava, aí acho que ficou tudo resolvido, hoje eu sou grato a eles por estar na Companhia, eu vi que eu ia estar fazendo uma besteira lá atrás e assim, foi uma coisa que eu fiquei muito feliz e com certeza hoje a AmBev andou muito comigo sobre esse negócio do diretor geral do Brasil chegar e assim: “Não, cara, continua na Companhia, eu acho que você tem uma chance muito grande de desenvolver aqui dentro”. Eu sou grato a todos eles, eu não posso ver o Pisca aí no corredor que eu agradeço ele, falo: “Cara, graças a Deus eu estou aqui ainda, eu ia estar fazendo a maior burrada, de repente, lá atrás.”

CULTURA DA EMPRESA Valores/Metas Eu vejo isso como uma das melhores coisas que a Companhia tem, essa cultura dela, essa informalidade, eu querer chegar e falar com o meu GDD, meu diretor e o vendedor ir até o gerente, às vezes conta um problema pessoal, uma novidade de rota, uma oportunidade, às vezes eu mesmo falo: “Pedrinho, posso ir ali falar com o meu gerente?”, “Vai lá, pode ir lá falar com ele, não tem stress”, essa maneira de lidar com as pessoas, eu vejo isso como um dos pontos principais da Companhia, cara, para cada vez ela crescer mais, para o sucesso dela, você não ter aquele medo quando seu GDD chega na sala, quando o seu diretor; ou quando ele vai sair com você, não, você fica até feliz, prestigiado, ela consegue botar isso na cabeça de todo mundo. Isso daí funciona muito bem na AmBev, além dos incentivos motivacionais que eles fazem, a gente tem um quadro ali que mostra todas as pessoas que foram promovidas mensalmente, o quanto ela promove mensal, semestral, anual, quem foi promovido, volta e meia alguém sai de um local e vai para o outro, hoje não é só no Brasil, é no mundo, então já tive gerentes que foram para o Equador tocar outras operações e aí a gente acaba não perdendo o contato, esses dias eu estava com o gerente meu e ele saiu para ser gerente internacional de Princetown, hoje ele está no Canadá, a gente estava conversando pelo messenger, então isso aí na AmBev a nível de promoção é só o cara seguir o que ela pede: “Oh, faz isso daqui que você vai chegar aqui”, se você fizer e bem feito, com certeza você vai e muito mais rápido que outras pessoas. Acho isso daí também um dos pontos fortíssimos da AmBev. [Quem estará] Se destacando mais, mas essa competitividade há mesmo dentro dos setores GMU, que ele tem o ranking mensal, então todo mundo quer ser o destaque do mês, tanto o supervisor como o vendedor. Então hoje a competitividade é grande e aí, o cara tem que batalhar muito para ser o destaque do mês. **PRODUTOS** Brahma Chopp/Cerveja Skol Hoje o carro-chefe é a Skol, mas a Brahma já chegou a ter aqui 90% de mercado, mas aí houve um problema, caiu um pouquinho, mas hoje o carro-chefe dela é a Skol, aí depois a Antarctica e em terceiro lugar Brahma, mas hoje a gente tem um share histórico aqui de 87.6, 87.5 de share, que há muito tempo a gente não conseguia chegar a esse patamar aqui. Acho que desde que virou CDD a gente não tinha alcançado esse share, é um share recorde. Mas hoje a gente vê as três marcas, não vê só Brahma, né, então eu sou supervisor trimarca e eu cuido das minhas três marcas, eu olho o mercado como três marcas, as três principais marcas da AmBev. Não, eu acho que veio para melhorar, o cara que pensou nisso, que a gente plantou isso na AmBev, veio para melhorar, acho que só foi benefício, você consegue ter uma gestão melhor, uma área menor, você dá um atendimento melhor ao seu cliente e você tem a gestão das três marcas, você não tem uma guerra entre uma marca e outra, apesar de antigamente ser tudo da mesma Companhia, sempre havia aquela rivalidade e hoje assim, até o vendedor que tem vende Skol e o que vende Brahma e Antarctica, eles são amigos na mesma mesa, eles estão frente, então eles fazem tudo pensando juntos, de repente se fossem mesas separadas, haveria uma rivalidade maior, há uma rivalidade? Há. Mas hoje é uma rivalidade sadia e aí, quando a gente vê que não está sendo sadia, o supervisor intervém e bota a coisa bem tranqüilinha. Competitividade, a palavra certa é essa. Eu acho que é uma somatória, é um público jovem, hoje a Skol é modismo, eu até brinco assim que é, por exemplo: hoje você sair com o carro da Brahma da Companhia, ninguém te pára, ninguém brinca com você, ninguém fala nada, carro da Antarctica, Pepsi, Guaraná, mas carro da Skol todo o mundo quer puxar uma conversinha no trânsito, todo o mundo quer falar uma brincadeira, todo mundo joga uma piadinha, então o carro da Skol onde você pára é modismo, o pessoal quer brincar com você, quer falar, ela está na mídia, é a principal cerveja do mercado do Rio, o Rio eu acho que é o estado que tem o maior share Skol, então Skol hoje é meio que a sensação. **EMPRESA** AmBev É com certeza, o cara que sai da AmBev não fica desempregado, ele tem, hoje você trabalha numa empresa top de linha de bebidas no mundo, comparada a uma Nestlé se fosse na área de farinha, daquele negócio que a Nestlé vende. Agora, com certeza, a AmBev é a AmBev, eu acho que é o sonho de todo mundo como uma empresa de referência e toda empresa que quer crescer, ela tem como exemplo a AmBev, é um sonho trabalhar aqui, é muito legal. [A empresa tem] Um peso muito grande, esses dias eu passei por uma operação, eu operei o menisco e aí assim, eu voltei no médico e uma semana depois ele tinha me dado um atestado de 15 dias, eu virei pro médico e falei assim: “Doutor, eu vou ficar bom do joelho, mas eu vou ficar mal da cabeça, que eu não aguento mais ficar em casa, eu quero trabalhar”, aí ele examinou tudo direitinho e liberou de trabalhar hoje, mas eu já fui no médico uniformizado, que eu tinha certeza que ele ia me liberar, daí na mesma hora eu liguei para o meu gerente e ele falou: “Então você vem amanhã?”, “Não, já estou trabalhando, eu saí do médico e já estou trabalhando”, é tipo uma cachaça, você acaba gostando do que você faz, eu gosto muito, fico feliz em trabalhar aqui. Com certeza, eu não penso em sair, quero que cada vez a AmBev melhore mais para eu estar melhorando junto com ela e ou te dizer, não vejo expectativas de estar saindo da AmBev, tenho expectativas de estar crescendo, saindo não. **UNIDADES DE PRODUÇÃO CDD** São Cristóvão, Rio de Janeiro Aqui é completo, inclusive a sala chopp, que toca chopp no Rio de Janeiro é aqui também, então aqui é chopp, cerveja, água, isotônicos, aqui a gente vende tudo, só que eu só não vendo chopp, eu sou supervisor de rotas, os pontos de venda de chopp a gente não atende. Mas os demais produtos a gente atende tudo. O CDD São Crstóvão existe mais ou menos há uns cinco anos, só que depois fez uma obra aí, ele foi reinaugurado e hoje ele é o CDD modelo no Brasil, em matéria de estrutura, eu acho que essa obra tem uns dois anos, dois anos e meio, mas ele já tem aqui uns cinco anos mais ou menos. **PROJETO MEMÓRIA VIVA** AmBev Organização dos acervos/Importância da história Eu acho isso muito legal, porque, vamos supor assim, que o nosso negócio daqui há 30, 40 anos, eu vou estar me aposentando, e eu, de repente, vou lá e abro em algum lugar que eu esteja visitando, eu vou poder estar levando meus filhos, meus netos para contar um pouquinho da minha história e da minha participação dentro dessa empresa, então eu acho isso daí fantástico. Acho que fazer parte dessa entrevista aqui é um orgulho para mim, com certeza, se isso um dia se tornar um acervo, eu vou ficar muito feliz de poder estar participando, colaborando com um dedinho meu lá, né, como eu colaboro aqui dentro em bater metas e números e agradecer todas as pessoas que eu trabalho na AmBev, que eu sou muito grato e feliz por fazer parte desse time. **ENTREVISTA Recado** Acho que é isso aí mesmo, eu sou muito feliz em trabalhar na AmBev, acho que sem isso daqui eu viveria muito, apesar do stress, das coisas que acontecem, é muito gostoso, eu sou muito feliz de trabalhar aqui dentro com as pessoas que eu trabalho. É só isso daí mesmo. Obrigado.

[PDF do Depoimento Completo](#)