

# Transformado e Transtornado. Duas histórias. Dois destinos!

Já se passavam das 18:00 horas no relógio da sala do Ismael Vieira, gerente de vendas, quando o vendedor João da Glória adentrou no recinto, todo suado e despenteado, resmungando por mais uma segunda-feira perdida:

- Mal começou a semana e nada dá certo em minha vida. Você não imagina como foi meu dia. Passei a manhã ligando para o pessoal que o telemarketing me passou e não encontrei ninguém. Só consegui marcar uma visita, mas tive problemas com o carro. Aquele maldito Chevette! Deixou-me na mão mais uma vez. Acabei chegando atrasado e perdi a reunião. Colocaram-me com um cara lá que não decidia nada. Na volta, peguei um trânsito infernal e perdi toda a manhã e outra visita que precisava fazer...

- Por falar em perder a manhã, você também perdeu aquele contrato de 100 Mil Reais – interrompeu o gerente. Não acreditei, pois você tinha me garantido

que ele já estava “quase fechado” e que o “cara de compras tava comendo na sua mão!”. O que aconteceu?

- Então... Vou chegar lá, mas você precisa aumentar minha quota de combustível. Parece brincadeira, mas perdi a reunião da manhã porque faltou combustível. Sem falar que deixo de comer para colocar crédito no celular. Quanto ao contrato que perdi, não foi culpa minha. Acontece que confiei demais e surgiu outro cara com um preço menor que conhecia o chefe do meu “chegado”. Fazer o quê? Isso não acontece só comigo.

- Mas e aquele contrato que você também perdeu semana passada? Já sei que meu concorrente cobrou um preço maior que o nosso e levou... – Ah! Mas esse aí é outra história. Eu jamais ia adivinhar que eles estariam dispostos a pagar por algo a mais. Ofereci o que sempre ofereço – kit básico. Mas eles queriam a solução completa.

- Ismael, estou com muitas dificuldades: minha meta está muito alta, você me colocou numa área muito ruim, tenho que preencher um monte de relatórios, outros vendedores estão tirando meus clientes, esses novos produtos são difíceis de vender, não consigo entender aqueles manuais em inglês que vem neles, os clientes só querem saber de preço, não estou gostando de usar terno, mexer com computador não é comigo...

- João, faz cinco anos que escuto esse mesmo discurso. Já estamos na era do Blu-ray e você parece um disco de vinil arranhado! Não é à toa que seu apelido é João da Lamentação e você não sai da lanterna no ranking mensal de vendas. O que você vem fazendo definitivamente para mudar isso? Quantos cursos você fez nesses anos? Quando foi a última vez que você leu um livro? Quais são suas metas pessoais para esse ano?



• Ah! Mas é justamente isso que você não entende. Não tenho tempo e dinheiro para isso. Minha vida é uma correria. O Sr. não sabe como é minha vida. Tenho esposa, filhos, mãe, sogra e cachorro para criar... Não faço cursos porque não tenho dinheiro e não tenho dinheiro porque não vendo. Daí não vendo porque não faço cursos... Fica difícil.

• Já que você tá falando de reclamação, tenho recebido várias aqui de clientes insatisfeitos com o que você vendeu. Dizem que você está prometendo algo e não cumprindo...

• Nem tudo depende de mim. Tem coisa aí que é por culpa dos técnicos que não instalam direito os produtos. Não vou negar que às vezes tenho que mentir um pouquinho. Mas muitos vendedores fazem isso. Agora depois que inventaram esse tal de “googlu”, o bicho pegou. Tem cliente que tá mais bem informado do que eu. Passo até vergonha.

• João, antes que você me conte como foi sua tarde, tive uma idéia. Vamos chamar o Francisco e descobriremos como foi o dia dele. Quem sabe ele não tenha algum segredo ou dica para você.

Quando Francisco entrou na sala, seu rosto transbordava alegria e entusiasmo, seus olhos iluminavam o ambiente, seu ombro erguido, seu andar firme e seu terno impecável demonstravam que sua liderança no ranking de vendas não era obra do acaso. Ao ser indagado pelo Ismael como tinha sido seu dia, o Francisco respondeu:

• Ah! Não podia ter sido melhor. Pela manhã, visitei os três clientes que tinha agendado já na semana passada. Um deles era indicação de outro cliente, o segundo foi um que conheci no MBA e o terceiro é um

Divulgação



Marcos Antonio de Sousa

empresário que está chegando à cidade e pegou meu contato, quando realizava uma pesquisa na internet. Aqueles artigos que escrevo no blog e as palestras que faço no CREA, CDL e Rotary dão resultados. Consegui fechar dois contratos e estou trabalhando no terceiro, pois estou enxergando uma oportunidade excelente para expandirmos nossos negócios.

• Almocei com o diretor daquela multinacional que é nossa maior cliente, no clube de tênis, e conheci vários empresários, potenciais clientes. No período da tarde, liguei para uns clientes antigos, afinal, temos que dar atenção máxima a eles, e redigi as propostas para entregá-las amanhã pessoalmente. À noite, tenho curso de negociação e vendas, amanhã, tenho curso de inglês e quarta jantar no CDL. Sexta e Sábado MBA...

• E quantas indicações do telemarketing você recebeu hoje? – indagou o Ismael.

• Recebi duas, mas passei para meu amigo João. Afinal, ele precisa alcançar a meta dele. Tenho minha própria lista para toda semana. Não faltam indicações...

• Vixe!!! Esqueci-me completamente dessas duas – comentou João. Rapaz, ainda bem que você me lembrou. Mas uma hora dessas já era! Amanhã passo lá. Não estou dizendo, Ismael, minha vida é um caos. Não tenho tempo para nada!

Um ano após essa conversa, exatamente hoje, no dia 20 de Janeiro de 2010, recebi um email do amigo João lamentando (para variar) que tinha perdido o emprego e seu anjo da guarda Ismael assumira novo cargo de direção.

Enquanto João estava transtornado com a demissão injusta após dez anos de trabalho, o Chico tinha assumido a vaga do Ismael por ter transformado o departamento comercial em, apenas, dois anos. Enquanto João estava transtornado por só ter um curso de datilografia no currículo, o Chico iniciava outro MBA, agora em Gestão Empresarial. Enquanto João estava transtornado com o Chevette e contas para pagar, o Chico pagava mais um almoço no clube de tênis para um importante empresário, que estava implantando uma indústria e assinaria, naquele mesmo dia, o maior contrato da história da empresa. Enquanto o João estava transtornado com sua vida, o Chico tinha transformado a vida de todos ao seu redor.

P.S: Personagens fictícios. Histórias e destinos Reais!

---

Marcos Antonio de Sousa,  
graduado em Engenharia Eletrônica e  
MBA em Administração de Marketing pela  
Fundação Getúlio Vargas (FGV)..

---