

## CARREIRAS

## Um novo perfil para os presidentes

**Empresas buscam um executivo empreendedor e com visão comercial**

CAROLINA SANCHEZ MIRANDA  
SÃO PAULO

Executivos com perfil empreendedor, visão comercial e habilidade para gerir pessoas estão em alta no mercado e encontram oportunidades para chegar ao topo das empresas. Em 2005, os profissionais com essas características foram procurados por companhias que estão apostando no crescimento da economia brasileira e investindo na expansão de sua atuação no País. Para este ano, a previsão da Korn/Ferry International e da Fesa Global Recruiters é de que o nível de contratação para o primeiro posto das organizações permaneça elevado.

“Apesar da taxa de crescimento do Brasil ainda não ser muito expressiva, as organizações têm vislumbrado uma grande quantidade de oportunidades e precisam de pessoas capazes de transformá-las em negócios”, explica Flávio Kosminsky, da Korn/Ferry. A consultoria registrou um aumento de 82% nas buscas por presidentes, CEOs, gerentes-gerais, diretores-gerais, country managers — entre outras denominações para o cargo.

A maior parte das contratações teve como objetivo substituir a principal liderança. “O estilo de gestão necessário para capitalizar oportunidades é bem diferente do indicado para superar períodos de retenção, como o que muitos dos execu-

tivos que foram substituídos viveram”, afirma Kosminsky.

“A abertura de subsidiárias no Brasil também contribuiu para aumentar as procuras”, diz Francisco Ramirez, da Fesa, que dobrou o número de seleções para o alto escalão em 2005. Muitas multinacionais que atuavam no mercado nacional por intermédio de representantes ou que possuíam apenas vendedores aqui, decidiram ampliar sua atuação local. “Em alguns casos, observamos a troca de expatriados por brasileiros”, comenta Kosminsky.

“Percebi que as companhias estavam mais preocupadas em encontrar alguém com um perfil pessoal adequado à cultura que tinham ou que pretendiam ter dentro da empresa, do que com conhecimentos técnicos do negócio”, observa Carlos Henrique Pegurier, que assumiu a gerência geral da americana Tel Cordia, em fevereiro do ano passado, quando o escritório brasileiro foi inaugurado. Antes de ser contratado, ele recebeu propostas

de três companhias.

De acordo com a Korn/Ferry, as organizações procuram antecipar comportamentos e prever estilos de raciocínio e de liderança, que podem ser adotados em determinadas situações, para minimizar o risco de contratar um profissional inadequado.

“Busca-se também profissionais capazes de criar um plano estratégico mercadológico, com agressividade comercial e visão competitiva”, afirma Ramirez, da Fesa. Para isso, é necessário conhecer bem o mercado e ter bom relacionamento com clientes, fornecedores e parceiros.

“Estão procurando por executivos que consigam enxergar o que acontece fora das paredes do escritório. A concorrência hoje se movimenta muito rápido. Quando se está fazendo um lançamento, outra empresa já começa a oferecer o mesmo produto ou serviço. Então, é necessário ser capaz de procurar rapidamente um diferencial”, diz Carlos Evangelista, gerente-geral da Leuze, fabricante de equipamentos para automação industrial.

Ele foi escolhido para implementar uma nova estratégia, que recuperasse o crescimento da empresa e integrasse a



Divulgação



Francisco Ramirez, da Fesa

## MOVIMENTO

## MUDANÇAS NA DIRETORIA DA RHODIA

Francisco Weffort é o novo responsável pela direção da Rhodia Engineering Plastics América do Sul. O executivo assumiu o cargo que era de Francisco Ferraroli, agora à frente da Rhodia Fios Têxteis. Weffort ingressou na companhia em 1984, como estagiário, atuou em diversas áreas e, há mais de dois anos, ocupava o posto de diretor da Rhodia Industrial Yarns & Fibers.



F. Weffort

## ORACLE PARTNER TEM NOVO VICE-PRESIDENTE

O ex-vice-presidente de vendas indiretas da Oracle no Brasil, Cyro Diehl, foi promovido a vice-presidente regional da Oracle Partner Managed Accounts (OPMA), um grupo de contas da Oracle, administrado por seus parceiros comerciais na América Latina.

## MCGOURTY ASSUME AL E CARIBE NO HYATT

O executivo Myles McGourty, responsável pela abertura do primeiro hotel brasileiro da Hyatt International, o Grand Hyatt São Paulo, foi nomeado vice-presidente da rede para a América Latina e Caribe. Em sua nova função, McGourty passa a responder pelo faturamento e operação de onze hotéis com sede em países como Brasil, Argentina, Chile e México. Além disso, será responsável pela implementação de dois novos projetos, localizados em Trinidad e Tobago e Curaçao.



M. McGourty

## EMPREENDA

## A arte de vender idéias

Ricardo Bellino\*

Criatividade é a primeira palavra que vem à cabeça quando se fala de Washington Olivetto. Basta ouvir seu nome para que nosso cérebro percorra, em uma fração de segundos, uma série de imagens de comerciais de TV que ficou indelevelmente gravada no imaginário popular ao longo das últimas décadas. A criatividade, contudo, é apenas uma das características de Olivetto. O presidente da W/Brasil é também um empreendedor de sucesso, além de ter sido eleito publicitário do século pela Associação Latino-Americana de Publicidade e detentor de uma infinidade de prêmios.

Ao entrevistá-lo no meu programa Empreenda, transmitido pela BandNews FM, conversei com Olivetto sobre a arte de vender idéias e o efeito que as primeiras impressões retidas ao conhecermos alguém exerce sobre os negócios, assuntos abordados em meu livro “Três Minutos Para o Sucesso”, lançado em 2005 no Brasil pela Editora Campus/Elsevier e que este ano terá sua versão em língua inglesa publicada nos Estados Unidos pela McGraw Hill.

No livro, defendo a tese de que uma boa idéia é aquela que pode ser explicada no es-

paço de uma caixa de fósforos, e que a impressão inicial que causamos em nossos interlocutores poderá determinar de forma decisiva o relacionamento que se iniciará a partir dali. Ao perguntar a Olivetto quanto tempo ele precisava para comprar uma idéia, ouvi a seguinte resposta: “A gente exercita tanto a síntese para criar que acaba exercitando também a síntese para julgar. Então, a princípio, sou um julgador rápido de uma nova idéia. A verdade é a seguinte: no caso das idéias, se elas são verdadeiramente relevantes, empolgam de imediato. Se a idéia necessitar que você faça uma reunião para discuti-la, é porque certamente não é boa”.

Ao inquirir Olivetto sobre as chances de reverter uma impressão inicial negativa, recebi uma interessante resposta. “Não é tão fácil, mas é possível. Às vezes, essa impres-

são inicial negativa pode até ser a possibilidade de um gancho para uma reversão espetacular”, disse-me ele. Como exemplo, o publicitário mencionou o caso do ex-jogador de futebol Johan Cruyff, que comandou a lendária seleção holandesa da Copa de 74. Cruyff é a personalidade mais admirada em sua terra natal.

“Ele tem em sua personalidade todos os componentes do grande herói, ou seja, muito talento, é um jogador batallador, excepcional, etc. Mas havia um componente que, teoricamente, atrapalharia muito um esportista: ele era reconhecidamente um tabagista, um fumante, coisa que para um esportista não pega bem. No entanto, o fato dele não esconder isso, de divulgar o assunto como um grande defeito seu, gerou uma aura de simpatia que valorizou todas as suas outras qualidades”, observou Olivetto. Essa

história nos traz uma importante lição: na era das imagens pré-fabricadas, um valor tão raro de se encontrar nos dias de hoje, a honestidade ainda é a melhor forma de vender uma idéia e consolidar uma reputação.

Sadim — Como motivar a equipe

Sadim tem séria desconfiança das técnicas motivacionais, pois sabe por experiência própria o quanto é difícil manter os funcionários satisfeitos. Ele acredita que essas técnicas servem apenas para mimar o staff. Por isso se compraz de ser um motivador à moda antiga: “Faça o que eu digo ou rua”. Que motivação poderia ser melhor do que essa?

\*Sócio-fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do INEMP, o Instituto do Empreendedor. Palestrante, autor de diversos livros, apresenta o programa Empreenda Com Ricardo Bellino, na BandNews FM.

## REI SADIM (O ANTI-MIDAS), EM: VESTINDO A CAMISA



## REGISTRO

## NOVO PROGRAMA DE EXTENSÃO EM HUMANIDADES

A FAAP (Fundação Armando Álvares Penteado) lança, em março, o curso FAAP Humanidades. A extensão, que inclui disciplinas como filosofia e arte, pretende atender à demanda de executivos que desejam aperfeiçoar seus conhecimentos humanistas. O curso inclui atividades extracurriculares, como palestras, passeios temáticos a cinemas, museus, teatros e concertos, além de um fim de semana em um hotel fazenda, com o objetivo de integrar o grupo e estimular a criatividade. Inscrições pelos telefones (11) 3662-7451 / 7449 / 7453 / 7455. Informações no [www.fAAP.br](http://www.fAAP.br).

## CONGRESSO DA ABQV JÁ TEM DATA MARCADA

Os interessados em participar da sexta edição do Congresso da Associação Brasileira de Qualidade de Vida (ABQV) podem se programar. O evento acontecerá entre os dias 20 e 22 de setembro, no Pestana Hotel, em São Paulo, e traz como ponto de partida para as discussões o tema “Qualidade de Vida: Desafios e Oportunidades no Brasil e no Mundo”. Informações no [www.abqv.org.br](http://www.abqv.org.br).

## NOVARTIS LANÇA PORTAL DE RECRUTAMENTO

A Novartis criou um portal de recrutamento para todos os interessados em trabalhar na empresa. Trata-se do Brassring, um banco mundial de talentos que fará o intercâmbio entre as vagas disponíveis nos diversos países onde a companhia atua. Os cargos poderão ser disputados entre o público interno — empregados, estagiários e terceiros — e o público externo. O cadastro de profissionais que ainda não atuam na Novartis é feito no [www.novartis.com.br/career/pt/brassring.shtml](http://www.novartis.com.br/career/pt/brassring.shtml).

## SENAC LANÇA PÓS EM GAMES, BIOSSEGURANÇA E MODA

O Centro Universitário Senac recebe, até 30 de janeiro, inscrições para três novas pós-graduações: Games - Produção e Programação; Biossegurança; e MBA em Gestão de Marcas de Moda. A especialização em games é inédita no Estado de São Paulo e a pós em Biossegurança é a primeira da área com foco em segurança e saúde do trabalho. Informações e inscrições pelo [www.sp.senac.br](http://www.sp.senac.br) ou 0800 883 2000.

## AMBA CERTIFICA MBA DA HULT INTERNATIONAL

O curso de MBA da Hult International Business School (ex- Arthur D. Little Business School) — comercializado no Brasil com exclusividade pela EF Cursos no Exterior — foi certificado pela AMBA (Association of MBAs).