

Desafios e meritocracia para crescer

Tudo começou no caixa de uma instituição financeira, há 22 anos. Enquanto atendia os clientes no balcão, o atual diretor de Negócios do Sicoob Nossacoop, Bruno Mota, identificou uma oportunidade que estava sendo desperdiçada pela instituição. Por que não fazer uma abordagem mais focada em vendas ao invés de simplesmente realizar a transação pretendida pelo usuário? Era o início de uma longa carreira na área de novos negócios.

“Ainda se usava muito o caixa físico quando entrei, mas era apenas para autenticações. Comecei a abordar os clientes nas campanhas de vendas entre um atendimento e outro e deu muito certo”, conta. Formado em Gestão de Pessoas e com um MBA na área, Bruno cresceu dentro da instituição graças a esse faro apurado. Em pouco tempo, foi convidado a ser tesoureiro e, na sequência, promovido a subgerente e gerente. Foram mais seis anos no setor comercial, com bons resultados para as carteiras em que atuou – inicialmente junto a pessoas físicas, com rápida migração para pessoas jurídicas, o que fez com que outras instituições manifestassem interesse em contratá-lo.

E esse foi o maior reconhecimento que ele poderia receber pelo bom trabalho. *“O mercado se fala. Eles viam que o atendimento que eu fazia agregava valor para a instituição financeira em que atuava e para os grupos econômicos aos quais prestava atendimento. Foi por isso que recebi algumas sondagens”,* explica. A decisão pela mudança veio após sete anos de dedicação ao banco que deu origem à sua carreira, quando chegou a um limitador que o impedia de evoluir profissionalmente.

Foram mais oito anos conduzindo a carteira de pessoas jurídicas de outras duas instituições financeiras quando se deparou com a mesma barreira de crescimento. *“O que faz com que profissionais de alta performance busquem outras empresas é o não cumprimento do acordado entre as partes, a falta de horizonte de evolução por questões burocráticas e não encontrar pessoas que agreguem valor à sua vida e, conseqüentemente, à sua carreira. Nas duas vezes em que decidi mudar foi porque havia entregado acima do que era combinado, mas o acordado não era honrado. Então, em vez de ficar frustrado e lamentando, busquei alternativas”,* diz.



Um novo desafio

Enquanto estava em seu segundo ano na nova instituição, Bruno recebeu um convite um tanto quanto inesperado: ser gerente coordenador do Sicoob Nossacoop, com a responsabilidade de estruturar a equipe comercial e fomentar o crescimento do negócio. Ele, que até então não conhecia bem o Sistema Sicoob por não ser concorrente das instituições financeiras em que trabalhou, decidiu topa o desafio.

Quando chegou, assumiu o projeto de converter o bom atendimento, que já era característico da Cooperativa, em novas oportunidades de negócios. *“Os concorrentes tinham os mesmos produtos e serviços, mas nós tínhamos uma equipe engajada. Era só uma questão cultural e quebrar alguns paradigmas para que pudéssemos começar um processo de evolução comercial”,* diz. Esse trabalho focado em vendas trouxe bons resultados e, em menos de um ano, Bruno foi convidado a ser diretor de Negócios. E esse foi o início de outro grande projeto liderado por ele, com apoio dos seus pares da Diretoria Executiva – a abertura para livre admissão, em outubro de 2017.

Abri os horizontes da Cooperativa foi um passo fundamental para o crescimento, ainda mais na área de pessoas jurídicas. E, mais uma vez, o diferencial do atendimento foi fundamental. *“O comercial se desenvolve no relacionamento interpessoal. As pessoas precisam ser ouvidas. Às vezes em um simples café você consegue identificar uma oportunidade, cria uma relação de confiança. Por mais que os produtos sejam digitais, esse contato mais próximo é o que faz a diferença.”*

Para os próximos anos, o planejamento é continuar a expansão da Cooperativa e melhorar os resultados das novas agências criadas. Algumas serão prioridade por movimentar um maior fluxo de pessoas jurídicas e outras precisarão de fortalecer o relacionamento com os associados pessoa física, já existente nesses 24 anos de Sicoob Nossacoop. *“Com essas ações conseguiremos fomentar novos e sustentáveis negócios em todo o estado, diversificando os produtos e serviços oferecidos, fortalecendo nossa essência, agregando valor e segmentando nosso atendimento às características das regiões onde atuamos.”*

Mas o maior legado de Bruno é valorizar aquilo que tanto prezou nas instituições em que passou, cumprir os acordos realizados. Ele acredita que o papel do Sicoob Nossacoop é de dar ferramentas e apoio para as pessoas que querem fazer a diferença. *“Ainda há muito a ser feito nesse sentido, mas a Cooperativa já é referência no mercado. Somos abordados a todo momento para visitas, para entender o que está sendo feito e como está sendo feito. Mas sabemos que o segredo é ter pessoas engajadas, com foco e que entregam o que foi acordado. Temos que valorizar esses profissionais. É isso que venho fazendo. É o básico”,* conclui.

Compartilhe esta página:



Agências

Ouvidoria
Atendimento Seg. a Sex. - 8h às 20h
0800 725 0996

Deficientes auditivos ou de fala
Atendimento Seg. a Sex. - 8h às 20h
0800 940 0458.

Acesso Funcionários

Cartões Sicoobcard
Regiões Metropolitanas
4007 1256

Demais Regiões
0800 702 0756

ACESSE NOSSAS REDES SOCIAIS:



Quer receber as novidades da cooperativa por e-mail?

Nome

Email

Autorizo o envio de informações através dos meios de contato informados.*

Enviar