

## “SOCIEDADE AGRÍCOLA QUINTA DE SANTA EUGÉNIA”

Mais que uma Empresa, ou mais um Produtor - Comerciante, é já uma referência Regional e estou convicto que não tardará a tornar-se uma «MARCA» Nacional e, porque não ó para isso trabalha ó um nome sonante no contexto internacional.

Através do seu Proprietário ó Administrador ó não conheço outro ó com larga experiência e sucesso noutras áreas empresariais, tem, esta empresa, um posicionamento jovem, moderno ó sem abandono da necessária tradição ó e cosmopolita; tem vindo a surpreender pela positiva ó o mesmo se passou noutras áreas ó com práticas inovadoras, mesmo audazes, mas também com demonstrada eficácia.

Evidencia a manutenção de idênticas qualidades e características dos produtos ó que não é de somenos importância, pois se se gosta sabe-se que se compra do mesmo ó ao longo dos anos; outras existem que tão depressa nos surpreendem pela qualidade, como, em nova aquisição apanhamos «gato por lebre».

**Parabéns À ãSOCIEDADE AGRÍCOLA QUINTA DE SANTA EUGÉNIAö.**

Os seus produtos associam o mais tradicional ao que de mais moderno existe.

Não é necessário ser-se um experto na matéria, i.e. no estudo de tendências, para se saber que vivemos um século ó e virar de milénio ó de novos hábitos de consumo, de novas exigências de qualidade.

Atento a esta nova maneira de ser e estar, impõe-se que as «marcas» tenham percebido e valorizado aqueles que saibam perceber o fenómeno, que tirem partido dele, que entendam que no sector de bebidas, há novos grupos etários de consumo, novas horas para beber, novos locais

de convívio e, que saibam divulgar e diversificar a sua oferta.

A este respeito de vendas, para não ser mal interpretado, deixo apenas generalidades:

- 1- Sendo quem mais mão-de-obra cria em Santa Eugénia;
- 2- Sendo uma Empresa tão apostada na qualidade;
- 3- Sendo uma Empresa de referência no que a *Boas Práticas* diz respeito;
- 4- Estando permanentemente apostada no binómio tradição-inovação, etc., etc.

Pergunto:

Não deveria apostar na formação no sector de vendas?

Não há hoje em dia uma necessidade constante de se manter esse sector informado e actualizado?

Não é premente o reunir periodicamente com quem lhe possa acrescentar e ou actualizar procedimentos e meios?

Sendo um Empresário e uma Empresa que têm efectuado um nobre trabalho social *ó muito para além da criação de*

*emprego* - não deveria candidatar-se a recursos comunitários que financiassem cursos de formação, por exemplo em marketing?

Não deveria no recrutamento de pessoal enveredar pela avaliação de:

- a) O Perfil Comportamental
- b) A Compreensão do Negócio
- c) O Raciocínio Lógico
- d) Será difícil a obtenção de estudos-casos de outras empresas do ramo e assim melhorar praticas e evitando sobreposições de erros
- e) Não serão úteis esses cursos de formação para todos aqueles que queiram progredir no ramo

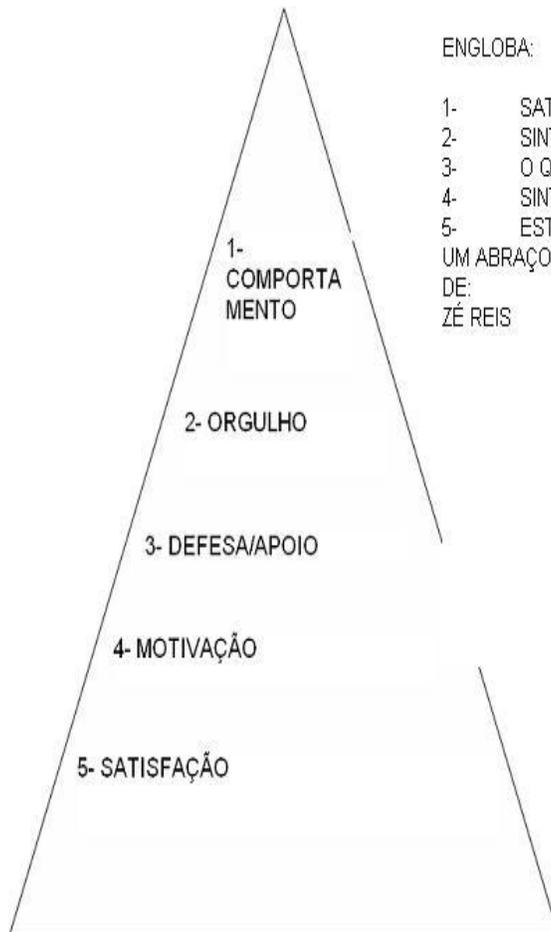
- f) Não será motivante a possibilidade ó dos frequentadores ó de conhecer diversas realidades e culturas
- g) Não seria boa publicidade aquela que os formandos passariam a fazer

õO recrutamento de Pessoal Administrativo, de Marketing e de Vendas é muito delicado.

õNão tenho Formação Académica para me armar em conselheiro; Contudo, A

Cultura Adquirida em Contexto Real de Vida e ou de forma Autodidacta ó e tu és exemplo vivo ó tem a vantagem sobre a universitária de um enorme acumular de energia.

Se me é permitido, inscrevo aqui uma espécie de Pirâmide de Maslow para o factor humano da empresa:



ENGLIBA:

- 1- SATISFAÇÃO, MOTIVAÇÃO, APOIO E ORGULHO
  - 2- SINTO ORGULHO
  - 3- O QUE DIZEM OS CONSUMIDORES
  - 4- SINTO-ME REALIZADO COM O QUE FAÇO
  - 5- ESTOU SATISFEITO NA ACTUAL FUNÇÃO
- UM ABRAÇO  
DE:  
ZÉ REIS