



Fabio Calligari é atualmente Diretor de Operações da Toyota Sulpar.

EXECUTIVOS DA TOYOTA E BANCO TOYOTA MIGRAM PARA NOVOS CARGOS NA REDE

Por: **RENATA MENDES**

A experiência de trabalho dentro da Toyota passa por diversos setores, tanto na Montadora quanto na Rede de Distribuidores. A cultura da empresa sempre incentivou em seus funcionários as novas oportunidades e crescimento profissional. A ABRADIT NEWS conversou com alguns ex-funcionários Toyota que migraram para a Rede e compartilham suas experiências e avaliam a atual fase de suas carreiras.

DO BANCO TOYOTA PARA A REDE

Sempre atuando na área comercial e após alguns anos de trabalho em bancos comerciais, Fabio Calligari ingressou no Banco Toyota em dezembro de 1999. Começou no atendimento direto aos Concessionários e depois assumiu papel de liderança de abrangência nacional, responsável pela equipe comercial e fazendo também a interface com a Toyota, além das campanhas, projetos, lançamento de produtos e nas soluções em comum entre Rede, Banco e Toyota.

Próximo de completar 11 anos na Rede em 2021,

Calligari saiu do Banco Toyota por vontade própria. “Desde que saí do Banco, mantive contato com alguns Concessionários e foi um deles que logo me chamou para trabalharmos juntos. Foi uma mudança não só de ramo, de Banco para Concessionária, mas também de cidade, de São Paulo para Curitiba, do atacado para o varejo e de Multinacional para uma empresa de menor porte”, relembra.

Calligari acredita que o olhar diferente para o negócio veio exatamente das suas experiências anteriores. “O alinhamento entre minha formação acadêmica de Administrador, com especialização em Gestão Empresarial, e a escola prática em Bancos Comerciais e de Montadora, me deram uma boa base e “casou” com a necessidade de profissionalização que o grupo buscava. Aqui temos como proprietários, acionistas com outros negócios e que não atuam na gestão direta da Sulpar, mas acompanham bem de perto todos os KPIs da operação. Minha experiência como executivo de Multinacional tranquiliza tanto os acionistas, quanto a Montadora”, resume.

Na Rede Sulpar, Calligari começou cuidando da parte de F&I, posteriormente atuou como Gerente Geral de Vendas em outras duas marcas, para depois voltar ao “mundo Toyota” e assim ter a oportunidade de ocupar o cargo de Diretor de Operações do grupo.

Calligari acredita que sua experiência no Banco Toyota contribuiu para o êxito na sua nova trajetória. “Acredito que as maiores contribuições são a visão estratégica, um olhar diferente para o negócio, a implementação de processos bem definidos, criação e controle de metas diárias com plano imediato de ação e formação de um time com as devidas competências para tal”, avalia.

Entretanto, o executivo teve que enfrentar novos desafios, como em toda mudança. “O varejo é muito dinâmico e a todo instante precisamos estar atentos ao comportamento do consumidor, às inovações tecnológicas, à motivação da equipe, aos resultados diários e ao trabalho em conjunto de todos os departamentos. Buscamos um propósito único: fazer o cliente ter a melhor experiência de compra e posse e atingirmos nossos objetivos financeiros, quantitativos e qualitativos para a construção de um negócio duradouro”. A dedicação rendeu frutos, a nota máxima “Dealer A” em 2020, nas suas três unidades de negócios Toyota.

Desta forma, Calligari conseguiu definir seus objetivos para o futuro, seus aprendizados e de que forma pretende conduzir os negócios. “Pretendo continuar ajudando, tanto a Sulpar no seu resultado e crescimento, quanto também a Toyota e a Rede de Distribuidores através da ABRADIT, nos novos desafios que somos colocados à prova diariamente. Muito se fala de como será o futuro da distribuição de veícu-

los, e para mim, acredito ser importante olharmos para o futuro, mas sempre cuidando do nosso presente, que já é bastante desafiador”. Assim, destaca também a participação da ABRADIT como agente de intermediação entre os interesses da Concessionária e da Toyota. “Eu enxergo como uma instituição com um papel muito importante para a Rede e para a Toyota, uma vez que se torna um canal de comunicação das necessidades dos Dealers, através da realidade do que acontece na ponta e no alinhamento de expectativas de ambos”, conclui o Diretor.

EXPERIÊNCIA DE NORTE A SUL DO BRASIL

De Consultor Regional na região Norte a Gerente Nacional de Vendas, essa é a trajetória profissional de Marco Grimaldi na Montadora Toyota. De 2006 a 2020, o executivo percorreu cargos e cidades pelo país, encarou transferências e promoções ao longo desse período, até aderir ao programa de demissão voluntária. Aí resolveu fazer sua transição para a Rede na função de Gerente de Vendas da Sun North.

“Estava em dúvida, caso houvesse oportunidade, ir para outra Montadora ou para Rede Toyota. Claro que tudo dependeria de convites para que eu pudesse tomar a decisão, mas para minha grata surpresa acabei tendo bons convites da Rede Toyota. Com apenas dois meses e meio de atividades, ainda me considero em transição, tenho muito a aprender do outro lado da mesa”, pondera Grimaldi.

Em quase 15 anos trabalhando na Montadora, os conceitos aprendidos permanecem na transição para a Rede. Grimaldi enxerga vários benefícios na mudança por conta do aprendizado anterior. “Isso me facilita a orientar e direcionar a equipe tanto na busca de performance em vendas (regras de Demanda e Supply), quanto nos programas de qualidade (Dealer Evaluation).

E ainda que considere a gestão de pessoas como o maior desafio, acredita que é também o segredo do negócio. “Posso contribuir da mesma forma que todos, talvez a única diferença seja a oportunidade que tive de acompanhar o quanto é importante estarmos atentos às mudanças de comportamento do mercado, buscando sempre atualizações e contramedidas. Essa forma de pensar me dá uma certa ansiedade por termos que mudar rápido, isso é constante, todo momento a mudança acontece. Com a pandemia, tudo acelerou, no caso da venda digital, por exemplo, já era uma preocupação da Montadora há pelo menos três anos e hoje é praticamente a sobrevivência do negócio”, afirma Grimaldi.

A parceria com a ABRADIT também merece destaque como indispensável para a garantia do melhor resultado, tanto para a Rede quanto para a Montadora. “Durante todo o período em que estive na Montadora, sempre considerei. Hoje, estando 



Marco Grimaldi é Gerente de Vendas da Concessionária Sun North.

no outro lado, percebo que as atividades realizadas pela ABRADIT e que participamos, como exemplo, reuniões da comissão de varejo e tantas outras comissões, garantem estarmos sempre atualizados e juntos nas soluções dos problemas”, destaca o Gerente de Vendas.

Para o futuro, Grimaldi tem grandes expectativas à frente da Sun North e aposta em novos objetivos. “Quero entregar para meu empregador os melhores resultados possíveis na operação e aplicar o que aprendi na Montadora. Claro que não será fácil, mas farei tudo o que for possível”, garante.

DE ESTAGIÁRIO A DIRETOR NA REDE

Recém-chegado à Rede, Daniel Conte Silva iniciou sua carreira na Montadora como estagiário e alçou a posição de Gerente Regional de Pós-Venda (AOPV). Com a oportunidade de atuar e liderar algumas áreas e projetos, considera natural sua transição para a Rede, afinal já tinha realizado inúmeras atividades importantes. “Estive à frente dos resultados de Pós-Venda de 57 Concessionárias do Sul do país, Satisfação do Cliente, Planejamento Estratégico de Pós-Venda e Administração de Serviços. Dentre os projetos e atividades exercidas, cabe destacar quatro especiais, como a criação e expansão da Rede PSAT, lançamento do Etios, Yaris e a contribuição com os

negócios da Rede do Sul do país”, contabiliza.

Diante das circunstâncias de transformação do mercado e da marca, Conte Silva percebeu a oportunidade de integrar um projeto robusto e visionário do Grupo Hai Toyota, em janeiro de 2021. Ainda assim, tem consciência dos desafios atuais. “Nossa marca tem um grande desafio este ano que é lançar um veículo em um segmento no mercado brasileiro que nunca atuamos antes, ainda que este seja um nicho promissor. E claro, não podemos esquecer que ainda estamos enfrentando os impactos da crise COVID-19 que afetou duramente nossos volumes de vendas, serviços e custos operacionais. A combinação destes quatro fatores têm sido parte do alicerce da visão do Grupo Hai Toyota para construir um horizonte cada vez mais promissor e sustentável”, explica.

A indústria automobilista é composta por muitos negócios e vivenciar o dia a dia da Montadora, realizar inúmeros projetos com associações, banco, fornecedores e com a própria Rede de distribuidores, contribuiu para a nova função de Conte Silva. “A marca Toyota expandiu e chegou a números muito expressivos em vendas, serviços e satisfação dos clientes nestas últimas duas décadas. E isso só foi possível também mediante aos esforços e alto nível de capacitação dos colaboradores da Rede de Dis-



Daniel Conte Silva ocupa o cargo de Diretor de Vendas e Pós-Venda do Grupo Hai Toyota.

tribuidores. Então, creio que minha bagagem profissional venha a ser apenas um dos recursos complementares para a equipe altamente gabaritada da Hai para expandir os horizontes do grupo”.

Daqui para frente, Daniel Conte Silva pretende atuar na expansão dos negócios da Rede e contribuir com o aumento de Market Share da marca. Almeja ainda a retenção dos clientes, tanto em vendas quanto em serviços e ajudar na sustentabilidade financeira dos negócios. Também destacou a participação da ABRADIT no avanço da marca. “É através de seus membros e participantes ativos da Rede que é possível refinar as estratégias de expansão da Toyota. E como resultado, assegura-se um horizonte fértil de crescimento tanto para os Distribuidores quanto para a Toyota e demais elos da cadeia produtiva”, finaliza.

REESTRUTURAÇÃO E RECOMEÇO

Depois de trabalhar por quase 15 anos na Montadora, Luiz Fabiano Cristillo deixou a Toyota em 2020 na reestruturação que ocorreu. Mas não demorou para voltar à ativa após um convite para trabalhar no Grupo Grand Brasil, onde está há pouco mais quatro meses.

Sua trajetória na Toyota começou com o cargo de Engenheiro de Serviços, depois atuou como Consultor Regional de Pós-Venda, foi promovido a Chefe de Departamento onde foi responsável pelas regiões Nordeste, parte do Norte e Sudeste. Nos últimos anos foi responsável pelos Concessionários do estado de São Paulo.

Na atual função de Gerente Geral de Pós-Venda, acredita que pode contribuir com a experiência adquirida nessa carreira na Montadora. “Trabalhar na Toyota certamente faz com que o meu olhar se tornasse mais apurado e crítico. Posso contribuir com Conceitos de Processo, Gestão a vista, Processo Toyota (TPS), análise de resultados financeiros etc.”



Luiz Fabiano Cristillo assumiu como Gerente Geral de Pós-Venda do Grupo Grand Brasil.

Apesar disso, Cristillo vislumbra desafios e novos objetivos como aprender as particularidades das especificidades das demais marcas (BMW carro, BMW motos, Jaguar Land Rover e Hyundai) que o Grupo Grand Brasil, além disso, otimizar os processos de trabalho, as condições de trabalho das equipes de colaboradores, aumentar a eficiência operacional e financeira, implementar inovações tecnológicas nas atividades diárias e contar com a ABRADIT nas tratativas de assuntos e demandas com a Toyota” 🇧🇷