



# DEALER PEOPLE PROFILE: MAIS ASSERTIVIDADE NAS CONTRATAÇÕES E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

Por: **LILIAN FERRACINI**

**E**m um movimento estratégico voltado para a modernização da gestão de recursos humanos, a ABRADIT, em parceria com a Toyota, anunciou o lançamento do “Dealer People Profile”, um projeto destinado a atualizar e aprimorar o mapeamento dos perfis dos colaboradores da Rede. A iniciativa, que começou em agosto e que está prevista para ser concluída até dezembro, reflete um esforço significativo para alinhar as práticas de gestão de pessoas com as rápidas mudanças tecnológicas fomentadas pela Indústria 4.0 e as novas demandas do mercado. O “Dealer People Profile” visa revisar os perfis de 25 cargos-chave dentro da Rede Toyota, que abrange as marcas Toyota, KINTO e Lexus. Segundo Kelly Rodrigues, Analista de Treinamento Comercial da Toyota,

essa atualização é crucial para se adaptar às transformações no comportamento dos consumidores e nas expectativas das novas gerações. “Desde o mapeamento semelhante a esse, realizado em 2015/2016, o mundo mudou substancialmente. Por isso resolvemos mapear os perfis high performance e então entender quais as características que levam um profissional a alcançar altos índices de performance. Ao mesmo tempo, vamos identificar os requisitos para os principais cargos e possibilitar a adequação dos melhores perfis para essas posições”, explicou Kelly. “Almejamos assegurar que as pessoas certas estejam nas posições certas, alinhadas aos valores e cultura da empresa e ainda possibilitar menos erros de contratação e que possíveis gaps de desenvolvimento de



Jéssica Monteiro Ranite, Coordenadora Administrativo Financeiro e RH e coordenadora do projeto financiado pela ABRADIT

habilidades sejam atendidos”. A iniciativa vem ao encontro de um termo muito usado na Toyota, o “adaptabilidade”, junção de Adaptar com Agilidade, necessidade cada vez maior em um mundo totalmente líquido em que tudo muda muito rápido, exigindo cada vez mais velocidade e flexibilidade.

A ABRADIT escolheu a Talent Academy para liderar a execução deste projeto, utilizando a renomada metodologia Ikigai (“razão de ser”, em japonês, ou “vida com propósito”). Essa filosofia japonesa, que enfatiza a interseção entre propósito e habilidades pessoais, será a base para a identificação do perfil ideal de cada função, desde consultores de vendas até técnicos. Os ensinamentos do Ikigai enfatizam a importância de alinhar as aspirações pessoais e profissionais, valores e oportunidades de trabalho disponíveis. Esse alinhamento não é simples, mas quando o trabalho é guiado por um propósito pessoal e há uma congruência entre os valores pessoais e os da organização, o profissional experimenta maior satisfação e produtividade, o que acaba beneficiando a todos.

Maurício Betti, CEO da Talent Academy, ressaltou a importância dessa abordagem: “O Ikigai alinha o propósito dos colaboradores com suas habilidades, promovendo maior satisfação e eficiência no trabalho. Nossa ferramenta integrada proporciona uma visão

profunda das competências e motivações individuais, ajudando a criar uma força de trabalho mais engajada e eficaz. O Ikigai leva o profissional a ver como pode utilizar seus talentos e motivações para gerar valor para sua carreira e para a empresa em que atua”.

O projeto envolverá a aplicação de aproximadamente 5.000 testes, cujo objetivo é mapear características e necessidades específicas de cada cargo. “Estamos focados em garantir que as pessoas certas estejam nas posições certas, o que ajudará a melhorar a produtividade e a eficiência, além de reduzir erros de contratação e identificar lacunas de desenvolvimento para programas de treinamento mais direcionados,” detalhou Jéssica Monteiro Ranite, Coordenadora Administrativo Financeiro e RH da ABRADIT e coordenadora do projeto financiado pela ABRADIT. “Esse trabalho permitirá que obtenhamos insights valiosos para melhorar a gestão de pessoas e a experiência dos nossos colaboradores.”

O “Dealer People Profile” se alinha a uma tendência crescente de valorização e desenvolvimento de talentos, buscando não apenas melhorar a gestão interna, mas também proporcionar uma experiência aprimorada para os clientes da Toyota. Betti destacou: “O maior ganho será o autoconhecimento, que permitirá aos colaboradores serem protagonistas de suas carreiras. Para a Rede Toyota, isso resultará em uma performance aprimorada e maior satisfação dos funcionários, beneficiando diretamente os consumidores”, acredita o CEO da Talent Academy, empresa com mais de 30 anos de experiência em RH e desenvolvimento de talentos, que oferece soluções avançadas para o desenvolvimento de pessoas, incluindo o assessment do Propósito, com dashboards completos, devolutivas customizadas e recomendações exclusivas para otimizar o desenvolvimento de colaboradores. “O nosso propósito é despertar o que as pessoas têm de melhor e trazer dados para ajudá-las a tomarem as melhores decisões de profissão, de desenvolvimento, para trabalhar melhor em equipe”.

A implementação do projeto será acompanhada por uma série de atividades de engajamento, incluindo uma live para conscientizar os colaboradores sobre a importância do mapeamento e os benefícios esperados. “Queremos garantir que todos entendam o valor desse processo e se envolvam ativamente”, afirmou Kelly.

À medida que o “Dealer People Profile” se aproxima de sua implementação, a Toyota e a ABRADIT se preparam para um avanço significativo na gestão de pessoas, ajustando suas práticas às novas demandas e melhorando a experiência oferecida aos clientes. Após o lançamento do projeto em setembro, a expectativa é de que ele traga melhorias substanciais na eficiência e na satisfação dos colaboradores nas Concessionárias. 🚗