



Belo Horizonte recebe craques mundiais na Copa do Mundo

Durante a Copa do Mundo FIFA, que acontece de 12 de junho a 13 de julho, Belo Horizonte será palco de jogos de times internacionais e a cidade receberá alguns dos principais astros do mundo da bola. Além disso, as seleções do Uruguai, Argentina e Chile ficarão hospedadas em Minas Gerais.

Eleito quatro vezes consecutivas Bola de Ouro da FIFA, Lionel Messi está no topo da lista de jogadores que irão mostrar todos os seus talentos no principal palco do futebol mineiro: o Estádio Governador Magalhães Pinto, mais conhecido como Mineirão. Ele treinará na Cidade do Galo, local escolhido pela seleção argentina para a preparação do Mundial. Além do craque, nomes como Falcão García, Kompany, Suárez, Hazard, Rooney, Gerrard e Lampard irão pisar no gramado do Gigante da Pampulha.

O Mineirão passou por uma reforma realizada especialmente para a Copa do Mundo. O estádio teve sua capacidade reduzida, de 76 mil para 62.160 lugares, prometendo uma série de melhorias para jogadores, torcedores e jornalistas. No maior evento de futebol do mundo, o Novo Mineirão recebe jogos nos dias 14, 17, 21 e 24 de junho. Entre os países que jogarão na cidade, estão a Inglaterra, Costa Rica, Argentina, Bélgica e Colômbia.

Para informações sobre compra e revenda de ingressos os torcedores podem entrar no Site Oficial da Copa do Mundo FIFA 2014 através do endereço pt.fifa.com/worldcup.



O mascote da Copa 2014, Fuleco



uvuMineirão, pronto para receber os jogos do mundial



O Grupo Lider

A história do Grupo Lider começou em 1957, com o início das atividades do Rodoviário Lider, em Muriaé, Zona da Mata de Minas Gerais. Inicialmente, focada no transporte de leite "in natura" e cargas frigoríficas, a empresa teve um

crescimento contínuo e equilibrado, fruto de uma administração segura e competente. Consolidado como um dos maiores grupos corporativos do país, a trajetória de crescimento do Grupo Lider está associada a uma história de credibilidade, com ampla visão de futuro, atualização e modernização da infraestrutura das empresas, comprometimento com seus

valores humanos e respeito aos clientes. Hoje, o Grupo conta com 69 empresas nos segmentos de comércio e serviços, nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, somando 5.000 colaboradores.



Mercado Automotivo • Mural • Dicas • Nossos Talentos • Sala VIP • Cultura • Turismo

Informativo 43 - Maio - 2014

Tai Motors é a nova concessionária do Grupo Lider em Belo Horizonte



Concessionária da marca Hyundai Motors Brasil pretende comercializar 140 veículos oKm por mês.

Strada Faz história no mercado brasileiro



Pela primeira vez uma picape é líder geral de vendas no Brasil.

pág. 2

Novo Golf Comfortline chega às concessionárias



Nova versão mantém o motor 1.4 turbo e vem recheada de equipamentos.

pág. 3

Família Onix e Prisma é a sensação de vendas Chevrolet



Onix bate recorde de vendas e é carro chefe da montadora.

pág. 2

Picape Strada é líder de vendas em março



Strada é a primeira picape a assumir a liderança nacional

das vendas do segmento. As mudanças estéticas e funcionais de sua versão 2014 estão entre os motivos do sucesso. A novidade mais significativa é a presença da terceira porta, opção que está disponível para as configurações Cabine Dupla, que está homologada para até quatro passageiros. A porta, posicionada ao lado direito, dobra o espaço de acesso para banco traseiro do carro, um conforto a mais para os passageiros.

O mês de março foi marcado por mudanças significativas no mercado automotivo brasileiro: pela primeira vez no país uma picape foi líder nacional de vendas. De acordo com dados da Fenabreve (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), a Strada, da Fiat, foi o modelo mais vendido do Brasil no período.

A Strada teve 13.019 unidades comercializadas, sendo líder geral na categoria comerciais leves. A picape, sozinha, responde por 51%

Família Onix e Prisma é a sensação de vendas no Brasil

Pioneira em seu segmento por oferecer conforto, design e tecnologia, a família Onix e Prisma tem trilhado um caminho de grande sucesso no mercado automobilístico brasileiro. Em março, o Onix assumiu a liderança de vendas no varejo e abriu quase duas mil unidades de vantagem sobre o segundo colocado. E em abril, o carro-chefe da Chevrolet continuou brilhando e repetiu a primeira colocação entre os automóveis.



Prisma e Onix são destaques da montadora

O Chevrolet Prisma também tem se destacado no mercado. Desde que foi lançado, em fevereiro de 2013, o veículo vem crescendo a cada mês, oferecendo um novo patamar de qualidade, design e performance no que diz respeito à oferta de carros compactos. Até o mês de abril, o Prisma já havia emplacado 24.685 unidades em 2014, ficando na lista dos dez veículos mais vendidos do Brasil.

Evento Amarok Experience tem saldo positivo para as concessionárias



Amarok surpreendeu os participantes do evento

E até clientes de outras marcas vieram testar todo o desempenho e segurança que a Amarok proporciona", conta.

A Mila Pampulha também comemora o sucesso da ação. João Viotti, gerente de vendas, acredita que o evento trará efeitos positivos para a concessionária. "A ação foi importantíssima para divulgação do produto e captação de clientes. As pessoas vieram, conheceram e tiveram a oportunidade de andar no carro. Certamente iremos colher ótimos frutos", afirma.

A Volkswagen do Brasil promoveu em Belo Horizonte o Evento Amarok Experience entre os dias 4 e 15 de abril. Os clientes tiveram a oportunidade de fazer um test drive exclusivo na Amarok Automática 2014 em uma pista off-road, no bairro Jardim Canadá. Com aproximadamente 800 metros de extensão, a pista possuía obstáculos para demonstrar a força e inteligência da picape.

O gerente de vendas da Mila Antônio Carlos, Flávio Souza, afirma que o evento foi um sucesso. Ele acredita que muitos negócios serão fechados a partir da iniciativa. "Compareceram no evento potenciais compradores e formadores de opinião.

Novo Golf Comfortline já está disponível nas concessionárias



Versão mais simples ganha diversos itens de série

A Volkswagen do Brasil anunciou em março deste ano a chegada às lojas do Novo Golf Comfortline. O modelo promete reforçar a relação custo-benefício, com preço sugerido de R\$ 66.990 (câmbio manual) e R\$ 73.990 (automático DSG). Mantendo o eficiente motor 1.4 turbo (TSI) de 140 cv, o novo Golf dá um passo importante rumo à liderança de vendas de hatch médios.

A versão aposta em uma lista de equipamentos recheada, com itens normalmente disponíveis em versões mais caras, como sete airbags e controles eletrônicos de estabilidade e de tração. O modelo inclui ainda pacote de sensores de estacionamento dianteiro e traseiro, freios a disco nas quatro rodas, ABS, direção elétrica, ar-condicionado, rodas de liga leve aro 16 com pneus 205/55, sensores de obstáculos dianteiros e traseiros, revestimento em couro no volante e na alavanca do câmbio e freio de estacionamento elétrico.

Chevrolet lança Onix Lollapalooza

Com o objetivo de ser vista pelo público como uma marca moderna e voltada também aos jovens, a Chevrolet lançou uma série especial do Onix, a Lollapalooza. Limitada a quatro mil unidades, a edição faz alusão ao festival de música criado em 1991, cuja terceira edição ocorreu em São Paulo nos dias 5 e 6 de abril.

Com motor 1.0, a edição especial traz os itens de série da versão LTZ: sistema multimídia MyLink, airbag duplo, freios ABS, ar-condicionado, direção hidráulica, travas, vidros elétricos e alarme. Em relação à estética, o Onix Lollapalooza conta com adesivos que remetem ao nome da série nas colunas e na tampa do porta-malas, além de retrovisores prateados.

Os faróis possuem máscara negra com lente decorativa na cor Ice Blue, antena esportiva, lanternas traseiras e rodas de liga leve de 15 polegadas. Já o interior do carro conta com tapetes de carpete, mini tapetes de borracha para porta-objetos e elástico de console, na cor laranja, além de porta-óculos.



Mais moderno e exclusivo

Volkswagen up! é sucesso entre os clientes



Novato da VW já tem grande adesão no mercado

Lançado em fevereiro pela Volkswagen, o novato up! já faz sucesso entre os clientes. A Mila Antônio Carlos, a Mila Pampulha e a RecreioBH estão aí para provar: as três concessionárias ficaram em primeiro lugar no ranking de vendas de Minas Gerais, atingindo um total de 86 unidades.

Antônio João Teixeira, diretor da Mila, acredita que a performance é consequência da credibilidade que os funcionários passam aos clientes. "Foi um resultado excepcional. As três concessionárias ficaram muito à frente da concorrência. O up! é um bom produto e os vendedores mostram isso com muita competência aos clientes", afirma.

Linha 2015 do Gol, Saveiro e Voyage traz novidades

No início de abril, a Volkswagen do Brasil apresentou a linha 2015 do Gol, Saveiro e Voyage, que se diferencia das demais por oferecer ainda mais conteúdo de série e novos itens de tecnologia disponíveis.

O novo motor 1.6l MSI, da família EA211, estreia nas versões aventureiras Gol Rallye e Saveiro Cross, prometendo surpreender até mesmo quem já conhece seu desempenho. Quando abastecido com etanol, o motor gera até 120 cavalos de potência e está entre o grande destaque nos automóveis.

Outra novidade é a nomenclatura das versões, os novos modelos do Gol, Voyage e Saveiro passarão a utilizar o padrão global da Volkswagen: Trendline (de entrada), Comfortline (intermediária) e Highline (top de linha).



Linha 2015 tem mais itens de série e tecnologia

Palavra da diretoria

O Sinal Verde de maio vem mostrar a força das montadoras que as concessionárias do Grupo Lider trabalham. A Fiat foi líder nacional de vendas em março, com a Strada. Em abril, a Chevrolet tomou o posto com seu carro-chefe, o Onix. Antes disso, por 27 anos consecutivos, a liderança foi da Volkswagen, com o Gol. Isso demonstra que, independente da bandeira, o Grupo Lider só trabalha com as melhores marcas.

Nesta edição você também irá conferir a nova concessionária do grupo, a TAI Motors, referência da marca Hyundai e que ocupará um espaço de 4mil m² na Silva Lobo. Entre as novidades do mercado automotivo, o Novo Golf Comfortline, a edição especial Onix Lollapalooza e as inovações da linha 2015 do Gol, Voyage e Saveiro.

E, por fim, traremos importantes ações de nossas concessionárias. A Mila Antônio Carlos e Pampulha se destacaram no Dealer Qualification, com ouro e prata. A LiderBH lançou o Super Web Vendas para seus clientes. E a RecreioBH conta um pouco sobre seu espaço cultural, que já levou mais de 30 mil crianças ao teatro.

Eric Braz Tambasco
Diretor da concessionária RecreioBH

Expediente

Fale com a gente:
mayralopes@doizum.com
Jornalista Responsável:
Mayra Lopes: MTB 12354/MG
Impressão e Fotolito:
Gráfica Editora Grego
Projeto Gráfico e Diagramação:
Agência Fala!
Tiragem: 1.200 exemplares
LiderBH: R. dos Timbiras, 1.125,
Funcionários, (31) 3218-2100 |
Recreio BH: Av. Barão Homem
de Melo, 3.535, Estoril,
(31) 3319-9000 | Mila Antônio
Carlos: Av. Pres. Antônio Carlos
Luz, 1.880, Cachoeirinha,
(31) 3449-9000 | Mila Pampulha:
Av. Prof. Magalhães Penido, 1001
- Pampulha, (31) 3499-4100.

Mila Antônio Carlos e Mila Pampulha recebem prêmios da VW



Thomas Schmall, presidente da VW do Brasil; Antônio João Teixeira, diretor da Mila; Jutta Dierks, vice-presidente de Vendas e Marketing da VW do Brasil; e Sérgio Reze, presidente da Assobrav.

No mês de abril, a Volkswagen premiou as 50 concessionárias com melhor desempenho no seu Programa Dealer Qualification, que tem o objetivo de aprimorar e padronizar os processos internos de sua rede de concessionários, sempre focado na satisfação dos clientes e nos bons resultados da empresa.

A premiação consistia em classificar as 10 melhores concessionárias do Brasil como Ouro e as 40 seguintes como Prata. A Mila Antônio Carlos ficou entre as 10 melhores do país e foi classificada como Ouro, sendo a única de Minas Gerais a receber esse prêmio! A Mila Pampulha foi classificada com Prata, ficando entre as 40 melhores seguintes, sendo também a única de Belo Horizonte a receber o prêmio!

Para o diretor das concessionárias, Antônio João Teixeira, o resultado é a consequência do trabalho em equipe. “A premiação foi excelente. Isso só nos estimula a melhorarmos cada vez mais. O bom resultado é o efeito de tudo que fazemos aqui”.

LiderBH lança a Super Web Vendas com excelente desempenho



Em poucos minutos, o cliente compra um carro sem sair de casa!

meio. É a primeira vez que criamos um feirão na

A LiderBH está sempre inovando. Desta vez, a concessionária realizou uma grande ação de vendas online: a Super Web Vendas. Desde março os clientes interessados em adquirir um Chevrolet podem escolher e reservar o carro pelo computador com descontos exclusivos.

Através do site da concessionária, facebook e buscas na web, o cliente acessa a página do feirão onde encontra diversas informações sobre o veículo, inclusive com vídeos e, se estiver interessado em adquiri-lo, preenche um formulário. A partir daí, um vendedor entrará em contato com o comprador rapidamente.

A encarregada de marketing, Marina Bastos, diz que existem muitas vantagens em se comprar pela internet. “As pessoas estão cada vez mais conectadas. O nosso objetivo é fornecer todas as informações para o comprador de maneira prática e rápida. A internet é o principal meio de informação atualmente e nós não podemos ficar de fora. A tendência é investirmos cada vez mais neste meio. É a primeira vez que criamos um feirão na web e ele está superando as nossas expectativas”, conta.

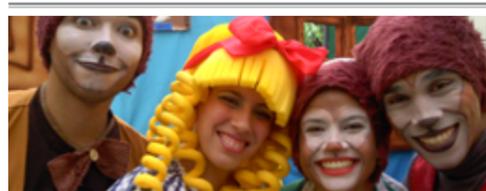
Caravana up! chama atenção em Belo Horizonte



VW up! chama a atenção em pontos estratégicos da cidade

aumento de fluxo e de vendas na loja. “Muita gente apareceu na concessionária durante a caravana. Acredito que o evento foi muito positivo e atingiu o objetivo proposto”, afirma.

RecreioBH leva 30 mil crianças ao teatro



Cachinhos Dourados é uma das peças encenadas

Os domingos são sempre divertidos no Espaço Cultural da Recreio desde 1998, quando a concessionária começou a oferecer teatro infantil para as crianças. Em 2003, houve uma parceria com a Lupercus Cia. de Teatro, que passou a apresentar peças infantis semanalmente. Ao todo, já foram 420 espetáculos e uma média de 30 mil crianças contempladas. As apresentações são sempre gratuitas e acontecem no horário fixo de 10h30.

“Acho importantíssimo o que a Recreio faz, não conheço nenhuma outra empresa que tem um espaço como esse, aberto ao público, com apresentações de qualidade”, diz a produtora do grupo Franciole Ferreira. “Vivemos experiências lindas. Vemos crianças de colo nos assistindo e, com o passar dos anos, elas continuam frequentando, é gratificante”, completa.

Grupo Lider inaugura nova Tai Motors em Belo Horizonte, agora comercializando a linha HB20 da Hyundai Motors Brasil



Concessionária segue o padrão de identidade da Hyundai



HB20 é sucesso de vendas da Hyundai

O Grupo Lider, o maior grupo de concessionárias do país, inaugura mais uma concessionária em Belo Horizonte: a Tai Motors – referência quando o assunto é Hyundai. O local segue o padrão de identidade da marca Hyundai Motors Brasil (HMB), com design clean e moderno, onde o foco é sempre o conforto do cliente e o destaque aos carros em exposição. De portas abertas desde o dia 22 de abril, o espaço está neste momento apenas com o showroom de venda de veículos zero Km em funcionamento. Mas os setores de peças e serviços já estão com obras em andamento e a previsão é que até agosto deste ano já sejam inaugurados.

A concessionária conta com três pavimentos e um mezanino, totalizando cerca de 4mil metros quadrados de área construída. Sua localização é estratégica. Situada na Av. Silva Lobo, 912, entre a Av. Barão Homem de Melo e a Via Expressa, e com fácil acesso para a Av. Amazonas, a concessionária poderá atender com conveniência uma grande área de Belo Horizonte, Contagem e Betim.

O gerente de vendas da Tai Motors, Marco Brito, comenta que o Grupo Lider já havia trabalhado com a marca Hyundai em Belo Horizonte. Porém, na época, a negociação era feita com a importadora oficial da marca no Brasil. Agora, a parceria é com a própria fábrica que foi inaugurada no país em 2012, na cidade de Piracicaba, em São Paulo. “Já tínhamos feito um trabalho excelente na cidade, com quase 5mil clientes atendidos e alto índice de satisfação. Com esta nova concessionária a expectativa é bem maior, pois estamos trabalhando com um produto nacional e que é um sucesso de vendas, o HB20. Nosso objetivo é de comercializar cerca de 140 carros por mês nesta nova loja”, finaliza o gerente.



Objetivo da TAI Motors é comercializar 140 carros por mês

“Ele merece!”

Imagine a cena: você está no ônibus e, de repente, o motorista para em frente a uma concessionária para comprar um carro. Parece mentira, mas foi o que aconteceu com os passageiros de Daniel da Silva. O motorista já tinha ido à Recreio e escolhido seu Voyage, mas estava sem tempo para fechar o negócio e seu itinerário passava em frente à concessionária.

Então a vendedora Cristiane preparou o contrato e Daniel, quando passava na frente da Recreio, deu uma paradinha no ônibus cheio de passageiros. Cristiane embarcou com os papéis e o motorista assinou o contrato. “Assinei a documentação e eram mais de 15 folhas. No começo, os passageiros reclamaram um pouco, mas expliquei que estava adquirindo um Volkswagen. Aí eles até gritaram ‘ele merece’, lembra.”

Cristiane se diverte ao se recordar da situação, “a Recreio inteira parou para ver a cena. Foi divertido, rimos muito”. Diante de tanto empenho, Daniel se comprometeu a virar cliente fiel da Recreio.



Registro do momento da assinatura do contrato do carro de Daniel

Formada e de carro zero

Formar na profissão que você escolheu já é maravilhoso. Entrar na vida profissional motorizado é ainda melhor! A moradora de Corinto, Sonale Menezes de Almeida, passou pelas duas experiências recentemente: formou-se em administração e ganhou da mãe, Sônia, um crédito para escolher o carro que quisesse.

O carro escolhido foi o Ônix e a concessionária, a LiderBH. “Estou muito satisfeita com ambos. Adorei o carro, achei super moderno!”, comemora a recém-formada. Foi a primeira vez que a família comprou na LiderBH e Sonale garante que ela e sua mãe irão voltar: “Gostei demais do clima da concessionária e do atendimento da vendedora Camila. Tenho uma irmã mais nova. Quando chegar a vez dela ganhar um carro, voltaremos na Lider”, diz.



Sônia, Camila e Sonale no dia da compra do Ônix

Nossos Talentos



LiderBH

Lívia Martins de Oliveira
Contas a receber

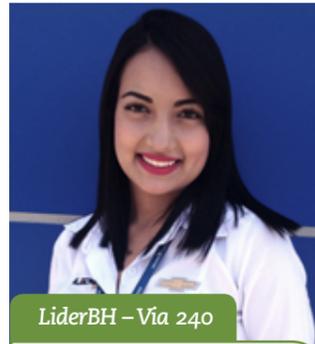
Há dois anos na LiderBH, Lívia Martins Oliveira passou por um desafio em agosto do ano passado. Ela era telemarketing e mudou para o cargo de contas a receber. “Mudei de setor e mostrei que fui capaz de fazer o serviço. Agradeço a todo mundo que me ajudou a chegar onde eu estou”, diz. Com muitos amigos na empresa, Lívia conta que o ambiente da concessionária é muito tranquilo. “Os funcionários daqui são ótimos. Sempre que eu preciso de alguma coisa têm pessoas dispostas a me ajudar”, afirma.



LiderBH

Leonardo de Aredes Paula
Consultor técnico

Leonardo de Aredes Paula já é funcionário antigo da LiderBH. Há quase oito anos na empresa, ele assume a sua função com responsabilidade. Esforçado, Leonardo já passou por diversos cargos. “Já fui apontador, operador de garantia e, hoje, sou consultor. O aprendizado que tive nessas funções foi muito grande. A Lider proporciona muitas oportunidades de crescimento”, diz. Ele também agradece a todos os amigos de trabalho que o ajudaram a executar a sua função da melhor forma possível.



LiderBH – Via 240

Cássia Silva Figueiredo
Administração de vendas

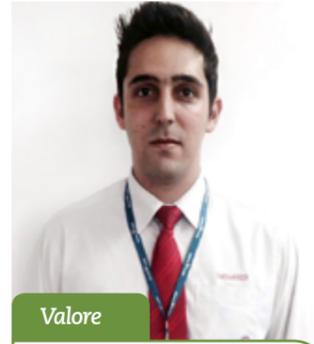
Há seis meses na LiderBH, Cássia Silva Figueiredo já se destaca como funcionária. Ela entrou na recepção, mas, logo no segundo dia, passou para o agendamento. Agora Cássia é a mais nova administradora de vendas. “Está sendo ótimo para mim. Gosto de movimento e na recepção ficava mais parado. Estou me identificando muito com o novo trabalho”, conta. Dedicada, ela diz estar adorando a concessionária. “Eu gosto muito daqui. E quando tenho uma tarefa para fazer, dou o meu máximo”, afirma.



LiderBH – Via 240

Rogério Rego Zaz de Melo
Chefe da oficina

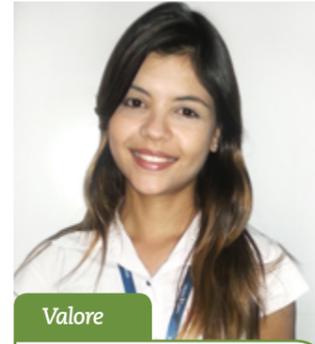
O chefe de oficina da LiderBH da Via 240, Rogério Rego Zaz de Melo, adora o seu trabalho. “Sempre gostei da área automotiva. Eu posso dizer que amo o que eu faço”, afirma. Ele entrou na concessionária há dois anos como mecânico e hoje assume a função de chefe. A capacidade de compreensão e a forma amigável de lidar com os clientes são características que fizeram Rogério ganhar a oportunidade. “Gosto muito da Lider. Só tenho elogios a fazer em relação ao apoio que a empresa dá aos funcionários”, finaliza.



Valore

Daniel Augusto Tavares
Vendedor de veículos novos

Com grande experiência em vendas, Daniel Augusto Tavares está há seis meses na Valore e ama o seu trabalho. O vendedor de veículos novos afirma que realiza sua função com muito amor. Foco em atender as necessidades do cliente é, para ele, sua principal característica. “Acredito que tive um bom desempenho e por isso sou um dos destaques”, diz. O clima da concessionária também ajuda Daniel a desempenhar bem a sua função. “O ambiente aqui é excelente. O lugar tem uma energia boa, é muito saudável trabalhar aqui”.



Valore

Poliane Ferreira Santos Diniz
Encarregada de escritório

A encarregada de escritório Poliane Ferreira está há seis anos na Valore. Antes de ter o cargo atual, ela já foi telefonista e auxiliar de recepção. Poliane afirma que todos esses anos foram muito tranquilos no trabalho. “Gosto demais daqui. É um clima bastante agradável”. Para ela, a principal característica que um bom profissional deve ter é competência. “Acredito que fui indicada a um dos destaques pelo bom desempenho no trabalho. Procuro dar o meu máximo e entregar tudo no prazo certo”.



Mila Pampulha

Josilene Alves Amaral
Vendedora veículos usados

Há apenas quatro meses na Mila, Josilene Alves leva muito a sério o seu trabalho. Responsável, a vendedora de veículos usados tem uma relação muito boa com os clientes. “Tento fazer o meu melhor, desde o primeiro contato com o comprador, até o fim do atendimento”, diz. Em relação ao ambiente de trabalho, Josilene mostra que se adaptou muito bem à concessionária. “A empresa é sólida, passa muita confiança pra gente. A equipe é excelente, já conheço muitas pessoas. Estou muito feliz aqui e pretendo continuar por muitos anos”.



Mila Pampulha

Virgínia Lúcia Dias Magalhães
Supervisora de vendas

A supervisora de vendas Virgínia Dias entrou na Mila Pampulha há dois anos como vendedora e teve a oportunidade de subir de cargo. “Aqui, eu tenho a oportunidade de aprender um pouco sobre cada trabalho. Acredito que todo conhecimento que podemos agregar é válido”, diz. Dedicada, ela se mostra muito feliz e satisfeita com a concessionária. “A gente passa mais tempo aqui do que em casa. E o relacionamento entre os colegas é ótimo. Tenho amigos e sou muito feliz aqui”.



Mila Antônio Carlos

Marcelo Fernandes dos Santos
Encarregado de garantia

Há cinco anos na Mila, Marcelo Fernandes foi crescendo e já passou por diversos cargos na concessionária. Ele entrou no setor de apontadoria e, logo depois, passou para o escritório como auxiliar. Hoje, Marcelo é o encarregado de garantia. “No início dá aquele frio na barriga, mas eu encarei as mudanças numa boa”, diz. Responsável e comprometido, ele considera a Mila um lugar muito bom para trabalhar. “Se você não gosta de um lugar, não tem mais sentido estar ali. Estou aqui há cinco anos. É um lugar tranquilo”.



Mila Antônio Carlos

Milton Lima Moraes
Encarregado de expedição

Milton Lima Moraes já é funcionário antigo da Mila Antônio Carlos. Há 18 anos, ele assume sua função com responsabilidade e comprometimento. Até ser o encarregado de expedição, Milton já foi manobrista na recepção de serviços, motoqueiro e motorista na entrega de peças. “Isso me proporcionou um aprendizado muito grande. Fiz amigos aqui, o ambiente é tranquilo, procuro orientar os funcionários do setor com muita calma, sempre com a intenção de melhorar o serviço”, afirma. Ele também agradece a indicação ao título de destaque. “Agradeço aos meus colegas e a quem me indicou. Fiquei muito feliz”.



Recreio

Aline dos Reis
Auxiliar administrativo

Desde 2011, a auxiliar administrativo Aline dos Reis sempre mostrou um bom convívio com todos na Recreio. “O ambiente aqui é muito fácil de trabalhar, meus chefes são muito tranquilos. Converso com todo mundo e tenho bastantes amigos”, diz. Aline, que sempre teve o mesmo cargo na concessionária, também se mostrou uma profissional responsável e dedicada nesses três anos de trabalho. “Procuro fazer o meu melhor todos os dias. Entrego tudo no prazo, não deixo o meu serviço atrasar e convivo bem com todos”, afirma.



Recreio

Alessandro Sabino da Silva
Ferramenteiro

Alessandro Sabino entrou na Recreio como faxineiro. Dois anos depois, foi promovido para o cargo de ferramenteiro. Para ele, a mudança foi importante para sua vida profissional e pessoal. “Agora eu trabalho um pouco menos, mas, ao mesmo tempo, tenho mais responsabilidade. Isso é muito bom. Meu salário aumentou também e isso foi ótimo”, comemora. Responsável, Alessandro tem muitos amigos na concessionária e considera o clima bem agradável. “O ambiente aqui é muito bom e divertido”, diz.