



CARTA AOS REPRESENTANTES

Senhores Representantes!

Aproxima-se mais um final de ano e sabemos que este ano nos ensinou coisas que nem imaginávamos, coisas que nos fez sentar e deixando um pouco de lado as atribuições da vida, as festas com os amigos, os gostosos jantares com a família, para reavaliarmos formas de conduzir nossas vidas, nosso emprego e nossa profissão para o futuro, atravessando 2006, um ano fatídico para muitos, mas que, se conseguirmos dar forças um para o outro estaremos vendo uma safra motivadora em 2007.

Muitas coisas boas tivemos que deixar de lado, posso dizer por mim mesmo e outras então já até esquecemos de como era e que era impossível deixar de lado. Hoje nem lembramos mais.

2007 certamente será um ano de sucesso, mas sucesso para aqueles que profissionalmente deixaram de lado as ditas “amizades” e trabalharam para o sucesso da empresa e da família.

Estamos no limiar de aprendizados importantes e mudanças drásticas em nossos conceitos profissionais. Hoje e daqui para o futuro não importa simplesmente a “boa vontade” em pagar conta, deve antes de tudo haver provisão e receita para isso. É simples. Como podemos levar nossos filhos ao circo se não temos dinheiro para a entrada e a pipoca?

E depois de tudo o que sofremos sabemos que o dito “cliente” muitas vezes não se lembra da parceria que a empresa lhe proporciona no momento das aplicações, recomendações e plantio. A hora da colheita é um privilégio exclusivo dele. A receita é dele. Escolha neste processo não há.

Assim, após três safras de soja frustradas, duas de milho e uma de trigo devemos entender que é hora de nos precaver e monitorar nosso cliente e ter certeza de que nossa recompensa (o pagamento pela venda) será efetuada. Hoje, passado momentos delicados não nos recordamos como devemos de como foi difícil momentos deixamos para trás. Momentos que parece apagamos de nossa memória pois acreditávamos que não poderíamos superar e não se tinha esperanças. Mas com discussões, remanejamentos, acertos e parcerias ainda estamos aqui, ainda mais fortes.

Aqui, neste momento decisivo, o homem mais importante é aquele que sempre esteve ao lado do agricultor, o consultor de vendas, o homem que sempre levou tecnologia e conhecimento para que ele pudesse desenvolver uma lavoura digna de rendimentos e sucesso. Aqui a mão e os olhos do consultor de vendas é o coração da empresa. É através dele que a empresa deixa seu legado de esperança para manter-se sólida e atendendo sempre e sempre melhor.

Entretanto, para que possamos colher estes frutos através de nossos consultores faz-se necessário, informações sólidas de nossa carteira de clientes. Assim, também entendemos que é hora do consultor de vendas manter uma carteira sólida de clientes



que lhe satisfaça financeiramente, e para isso precisamos, e todos já estão cientes disto, que este cliente é aquele que cumpre seus compromissos em dia.

Esperamos que em 2007 vários clientes tenham isto como meta e depende de todos nós fazermos ele entender isso. Contamos com vocês.

Walter Veroneze
21 de Outubro de 2006.