

**RELATÓRIO
DEPARTAMENTO COMERCIAL
—
MÁQUINAS 2023**

CIAMID



**Relatório 46-2023
O último relatório.
O primeiro que talvez leiam**

WALTER ANTÔNIO DE SANTI VERONEZE



CIAMID

INTRODUÇÃO
DA METODOLOGIA
DO TRABALHO
LETRA MÚSICA O DIA EM QUE A TERRA PAROU
EMPRESA
MISSÃO, VISÃO, NOSSOS VALORES E PRINCÍPIOS
NOVAS DEFINIÇÕES
CELEBRAÇÃO 50 ANOS
NEGÓCIOS
ORGANOGRAMA
DESCRIÇÃO DO ORGANOGRAMA
DESCRIÇÃO CARGOS COLABORADORES
TÁTICAS JOHN DEERE
CENSACIONAL
MAPA AOR – ÁREA RESPONSABILIDADE CONCESSIONÁRIO
ATENDIMENTO POR RELACIONAMENTO
TEMPO DE CASA COLABORADOR
REMUNERAÇÃO EQUIPE
FÉRIAS
EXPOSIÇÕES
TREINAMENTOS
CONTROLE DE COMISSIONAMENTO CEN
B.I. MARGENS
B.I. VENDAS DEMAQ COMPARADO AOS DEMAIS
COMPARATIVO DE REPRESENTATIVIDADE DEMAQ x DEFENSIVOS 2023
VENDAS DE UNIDADES DE PRODUTOS
MARKETSHARE DE PRODUTOS
PERFIL CEN'S
CARTEIRA CLIENTES CEN'S
QUADRO ATENDIMENTO CONCORRÊNCIA
FORMULÁRIO PLANO DE NEGÓCIOS CEN
PRODUTOS EM PEDIDOS A FATURAR
COORDENADOR CONSÓRCIO
METAS CEN's
DIMENSIONAMENTO SALAS DEPARTAMENTO
SEGUROS EQUIPAMENTOS
PLANTÃO EQUIPE COMERCIAL
COORDENADOR AREA CANA
CONTROLE DE VENDAS PERDIDAS
VISITA CLIENTES NO CAMPO PELO GERENTE
POLÍTICA COMERCIAL MÁQUINAS
POLÍTICA DE DEMONSTRAÇÕES
POLÍTICA DE INVENTÁRIO
POLÍTICA DE COMPRAS
TRATORES LINHA 5E
SISTEMA IFS JOHN DEERE
DSF JOHN DEERE



CIAMID

JD CONFIG
DCP
INFORMAÇÕES DIÁRIAS PARA EQUIPE COMERCIAL E OUTROS
MENOR APRENDIZ
SATISFAÇÃO DE CLIENTES
CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES
DFA – INFORMAÇÕES
PREVISÃO FECHAMENTO PAN FY23
PREVISÃO ABERTURA PAN FY 24
CONTINUIDADE DO NEGÓCIO
FY 2024 - FUNDAMENTAL
CONCLUSÃO
NÃO CONTEMPLANDO
ÚLTIMA MENSAGEM



“O sucesso do líder vem depois do sucesso da sua equipe”



CIAMID

INTRODUÇÃO

O presente relatório apresenta um resumo dos negócios de nossa empresa, representante John Deere na área de máquinas pelo setor **DEMAQ**, com informações coletadas dos anos anteriores e também de 2023 e projeções para o ano de 2024, bem como informações de ações necessárias para o aumento de vendas e rentabilidade.

O presente documento trata-se de negócios com a grafia Comid até 31 de maio de 2023 e após esta data a grafia seria Ciarama, desta forma o presente relatório trará, onde se encaixar, a grafia CIAMID para todos os casos.

Afinal a etiquetação dos bens já estava sendo realizada (mas não era o primeiro indício concreto) e nenhuma informação concreta havia sido dada em momento algum para qualquer colaborador (conforme informado sobre contrato de confidencialidade), qualquer família que tornou aquela empresa um marco na região. Clientes, fornecedores, personal trainers, motoristas de Uber, faxineiras todos na cidade e em cidades vizinhas comentavam a qualquer momento a negociação realizada a portas fechadas, mas os funcionários que todos os dias ali estavam nada sabiam, passavam – em diversos momentos – por desinformados.

A comunicação então chegou tardia ao grupo, em 20 de setembro as 14:30 h se iniciou a reunião com o grupo seletivo de gerentes para a comunicação, entretanto, continuou sendo superficial, afinal todas as informações eram abstratas sendo dito que poderia ser assim ou de outra forma, que contrato não estava assinado, quais funcionários ficariam ou sairiam, que a área de defensivos (que não entrou na negociação) poderia utilizar o espaço atual até final de outubro-23, que os novos gestores estariam na empresa em uma data ou outra, que estava analisando ainda valor de locação do imóvel... de fato a única informação concreta era a base de que todos os gerentes da área de negócios da John Deere, estavam descartados para a nova administração.

Porém, o negócio de tamanha envergadura e passado de gestão em 01 de junho continuou na mão dos administradores anteriores, sem interferência dos novos proprietários. Uma pergunta então se faz: Como assim????

“Não existe um pecado mais vergonhoso do que enganar alguém que tanto confiou em você”

DA METODOLOGIA

Observamos os dados contábeis disponíveis da empresa nos exercícios anteriores, bem como uma projeção para o próximo ano no ambiente de mercado. Deve-se sempre estar atentos as informações, observando-se que o setor agrícola é imensamente dinâmico e move-se com uma rapidez não observado em outras áreas, isto pela questão da grande sazonalidade, clima, moeda, produtividade entre outras e fatores influenciadores também como cenário político, onde, não é segredo algum, um governo atual averso ao cenário agrícola.

O TRABALHO

As observações técnicas se fizeram com informações contábeis, B.I. e controles internos e também com parâmetros dentro da análise econômico e financeiro e as observações ou projeções se fizeram baseados no orçamento e perspectivas que o agronegócio sugere como tendências para os próximos anos, além de informações do sistema DFA.



Evitamos colocar aqui as menções de que nossa empresa, outrora tanto amada e defendida por inúmeros colaboradores, se tornou um reflexo da atual administração governamental brasileira que tanto está na boca de milhões de brasileiros, além do fato de que uma empresa com uma história de

cinquenta anos se apagou como quando se joga água numa fogueira.

Evitamos também mencionar sobre pessoas que foram demitidas da noite para o dia apenas por não cumprirem tarefas particulares determinadas fora da empresa, nem vamos comentar sobre pessoas que roubaram informações em hard disk e permaneceriam com apoio da alta liderança.

Estes assuntos não são para este relatório e sim para o livro que está sendo produzido, com previsão para 2026.



CIAMID

O DIA EM QUE A TERRA PAROU

Canção de Raul Seixas

Essa noite
Eu tive um sonho de sonhador
Maluco que sou, eu sonhei
Com o dia em que a Terra parou
Com o dia em que a Terra parou
Foi assim
No dia em que todas as pessoas do planeta
inteiro
Resolveram que ninguém ia sair de casa
Como que se fosse combinado, em todo o
planeta
Naquele dia ninguém saiu saiu de casa
Ninguém
O empregado não saiu pro seu trabalho
Pois sabia que o patrão também não tava lá
Dona de casa não saiu pra comprar pão
Pois sabia que o padeiro também não tava lá
E o guarda não saiu para prender
Pois sabia que o ladrão também não tava lá
E o ladrão não saiu para roubar
Pois sabia que não ia ter onde gastar
No dia em que a Terra parou (Ê!)
No dia em que a Terra parou (Ô!)
No dia em que a Terra parou (Ô!)
No dia em que a Terra parou
E nas Igrejas nem um sino a badalar
Pois sabiam que os fiéis também não tavam lá
E os fiéis não saíram pra rezar
Pois sabiam que o padre também não tava lá
E o aluno não saiu para estudar
Pois sabia, o professor também não tava lá

E o professor não saiu pra lecionar
Pois sabia que não tinha mais nada pra ensinar
No dia em que a Terra parou (Ê!)
No dia em que a Terra parou (Ô!)
No dia em que a Terra parou (Ô!)
No dia em que a Terra parou
O comandante não saiu para o quartel
Pois sabia que o soldado também não tava lá
E o soldado não saiu pra ir pra guerra
Pois sabia que o inimigo também não tava lá
E o paciente não saiu pra se tratar
Pois sabia que o doutor também não tava lá
E o doutor não saiu pra medicar
Pois sabia que não tinha mais doença pra curar
No dia em que a Terra parou (Ô, yeah!)
No dia em que a Terra parou (Foi tu)
No dia em que a Terra parou (Ô-ô!)
No dia em que a Terra parou
Essa noite
Eu tive um sonho de sonhador
Maluco que sou, acordei
No dia em que a Terra parou (Oh yeah!)
No dia em que a Terra parou (Ô!)
No dia em que a Terra parou (Eu acordei)
No dia em que a Terra parou (Acordei)
No dia em que a Terra parou (Justamente)
No dia em que a Terra parou (Eu não sonhei
acordado)
No dia em que a Terra parou (Êêê!)
No dia em que a Terra parou
No dia em que a Terra parou (Oh yeah!)

EMPRESA

**COMID MAQUINAS LTDA**

Avenida Aziz Rasslen, 361 Vila Popular
Dourados-MS 79822-059 - Caixa Postal 357
Fone: 67 2108 4455 e Fax: 67 2108 4444
CNPJ: 03.151.289/0001-38 Inscrição

Estadual: 28.051.124-8

e-mail: comid@comid.com.brsite: www.comid.com.br

Composição Acionária:

Leodoni Richter	35,78
Dirce Regina Simczak	13,23
Eugenia Teresa Simczak	13,23
Maria Helena Simczak Zanin	12,03
Irene Maria Simczak Treuherz	13,23
Aristeu Luiz Simczak	6,60
Rafael Simczak Treuherz	2,20
Joana Tereza Simczak	1,24
Glaudiston Luiz Simczak	1,24
Estanislau Domingos Simczak	1,24
TOTAIS	100,00

Sociedade de capital fechado

Data de fundação: 10 de julho de 1973.

Negócio: Comércio, Representação, Importação e Exportação de máquinas e implementos agrícolas em geral, tratores, colheitadeiras, silos, armazéns, produtos de fibra de vidro, equipamentos para irrigação, rolamentos, peças de reposição e acessórios para os produtos comercializados ou representados, adubos, fertilizantes, sementes, defensivos agrícolas, derivados de petróleo, prestação de serviços fitossanitários e prestação de serviços de assistência técnica aos produtos comercializados ou representados.

A nova Comid como foi anunciada no final de dezembro de 2020, não durou conforme o esperado e tentando colocar em prática ações e metodologias fora do contexto e do cenário em que está inserida não suportou as necessidades que o mercado exigiu e suas deficiências se tornaram graves levando à finalização de suas operações no contexto de maquinários agrícolas. E desta forma o tempo de três anos que – em todas as reuniões – discutíamos se concretizou. Mas claro, indício de que não haveria um futuro longínquo já estavam acontecendo com afastamento da liderança, não alinhamento entre diretoria, falta atenção com os colaboradores e também falta de – num entendimento mais próximo – confiança com o colaborador da área de maior mercado da concessionária,



quebra de acordo salarial de décadas, contratação e demissão apenas com determinação da alta liderança. Também voltavam atrás em determinações combinadas com funcionário, inclusive com o apoio do RH e contadora, mantendo mentiras pois acreditavam – ainda – que tirando dos outros iriam ter implantado o programa do PPR onde ganhariam também um bônus no final de cada período. Mas todas essas “sabotagens” ficaram claras nas duas últimas Pesquisas de Engajamento realizada pela associação da marca.

Essa mensagem passamos em todas as reuniões do departamento alertando sobre o tempo que ainda restava e para se prepararem. E aconteceu.

2020
03
2023

Somos tolerantes a tentativa e erro, porém em todas as vezes em que for constatada a baixa performance, ação, omissão

O RH será responsável por acompanhar todos os processos de advertências, sejam elas verbais (que deverão ser registradas Administrativas).

Estes procedimentos serão adotados a partir do primeiro de janeiro de 2021

A informação acima, de novos rumos se deu em consequência dos eventos ocorridos em setembro de 2020 onde, de uma forma mítica, desapareceu dos cofres a importância de 50 milhões de reais. Fatos inusitados:

29-09-2029 = nascimento de um sócio fundador
29-09-2020 = desfalque
29-09-2023 = data final como Comid (base fictícia onde diversos funcionários fizeram limpeza levando diversos pertences para casa, ocorrendo a finalização efetiva e assinatura do contrato em 06-10-2023, novela que vinha acontecendo desde 02-05-2022).

MISSÃO, VISÃO, NOSSOS VALORES E PRINCIPIOS

Missão: Oferecer soluções de qualidade em agronegócio, através de uma postura ética, contribuindo com o meio-ambiente e o desenvolvimento econômico dos envolvidos, estando sempre à frente dos concorrentes.

Visão: Ter plena solidez e ser a melhor parceira que clientes, fornecedores, colaboradores e sociedade possam ter.

Nossos Valores:

<i>Integridade</i>	Acima de tudo, ter o compromisso de sermos éticos, coerentes e transparentes em tudo que fazemos e em todo tipo de relacionamento que temos, dentro e fora da organização.
<i>Trabalho em Equipe</i>	O trabalho em equipe é a essência de nosso sucesso como empresa ligada ao agronegócio. Nosso maior compromisso é com o bem estar de toda a companhia, o que exige que todos nós passemos a aprender com os outros e a partilhar nossos conhecimentos e recursos, visando o benefício de nossos clientes, colaboradores, sociedade.
<i>Respeito</i>	Respeitar todas as pessoas independente de origem, hierarquia sexo e idade. Tratar com dignidade as diferenças e divergências.
<i>Profissionalismo</i>	Ao servir nossos clientes, estar comprometidos com o mais alto padrão de qualidade, buscar inovações e atuar de maneira decisiva e harmoniosa. Profissionalismo deve, também orientar, as relações inter/intra áreas dentro da organização.

Nossos Princípios

<i>Honestidade</i>	É o comportamento básico que norteia as relações com todos os seres humanos envolvidos no processo.
<i>Seriedade e profissionalismo</i>	É cumprir os compromissos assumidos com clientes, fornecedores, colaboradores, sociedade e consigo mesma.
<i>Qualidade</i>	É a busca contínua da satisfação do cliente interno e externo.
<i>Bom Atendimento</i>	São ações congruentes que, permanentemente, traduzam nossos pensamentos de preocupação constante com a satisfação plena dos clientes.
<i>Agilidade nas mudanças e Criatividade</i>	São ações pró-ativas que respaldadas na criatividade que permitam a todos os envolvidos, não só sua sobrevivência, mas seu crescimento contínuo.
<i>Lucratividade Recíproca</i>	É cultivar a parceria com fornecedores, clientes e colaboradores no processo de resultados positivos para ambos.

“Um colaborador crê nos valores da empresa quando os enxerga em seus líderes e não quando os lê em uma parede”

NOVAS DEFINIÇÕES CIARAMA

MISSÃO: Promover a sustentabilidade da atividade agropecuária, de forma diferenciada e comprometida com o crescimento de seus clientes, dos colaboradores, da empresa e fornecedores.

VISÃO: Até 2025, estar alinhado com as Métricas do Concessionário do Futuro, estabelecidas pela John Deere.

VALORES: Capacitação Profissional, Confiança; Relacionamento; Ética e transparência; Respeito, responsabilidade e rentabilidade.

CELEBRAÇÃO 50 ANOS

Um evento de importância gigantesco, afinal não é qualquer empresa (em qualquer ramo) que chega à esta marca incrível de vida, mesmo com muitos desafios e pedras pelo caminho a marca foi atingida. O evento festivo foi realizado em 09 de julho 2023 no Espaço de Eventos Cerrado Brasil, contando com os colaboradores, fornecedores e uma gama incrível de clientes. Durante o evento foi passado um vídeo da história da empresa de 6 minutos, ressaltando seus departamentos.



Não aparecendo, em nenhum momento, menção honrosa ao setor este que dá nome à empresa e que é responsável por 52% (cinquenta e dois por cento) de seu faturamento e com mais de 50% de participação de mercado na linha de colheitadeiras, 40% na de tratores e mais de 60% (sessenta por cento) na de colhedoras de cana. Nenhum dos 18 (dezoito) colaboradores da área (internos ou externos) foi – se quer – referenciado nesta especial homenagem. Talvez por uma questão de espaço no vídeo, talvez por uma questão de relevância ou talvez por uma questão de consideração.

“O problema a decepção é que ela nunca vem de um inimigo”

Em 2013, foi editado o livro “COMID 40 Anos, Fazendo Amigos” retratando toda a trajetória da empresa e seus negócios desde 1973 até o momento atual. Escrito pelo colaborador Walter Veroneze



“A mentira é o único privilégio do homem sobre todos os outros animais” – Fiódor Dostoievski

NEGÓCIOS

Carteira de clientes: Nossos clientes são produtores, pecuaristas, operadores, filhos, gerentes, esposas, prefeituras, órgãos governamentais, parceiros internos e externos, cooperativas, profissionais liberais além de usinas, e qualquer outro que possa encontrar o nome Comid na mídia.



Nossos Concorrentes: na área de máquinas destacamos Matra (Ford New Holland), Tratornan (Massey Fergusson), Agricase (Case), Shark (Valtra) e Impact (Fendt) e na área de defensivos inúmeras revendas disputam o mercado regional, as principais são: Ciarama, Agro Jangada-Syngenta, Panorama, Boa Vista, Bio Rural e Alvorada.

Agregação de Valor: Os princípios que definimos como sendo nossos norteadores básicos devem estar presentes no dia-a-dia tanto internamente no relacionamento diretoria x funcionários como no externo, ou seja, diretoria e funcionários x clientes e fornecedores.

Futuro: Devemos oferecer a nossos clientes soluções a seus problemas antecipando-se a seus possíveis questionamentos, trabalhos observados com a equipe técnica e também com o programa de pesquisa de satisfação de clientes.



ORGANOGRAMA

Estrutura Organizacional Máquinas



Atualizado em Janeiro/2023.

DESCRIÇÃO DO ORGANOGRAMA

1 – Um gerente comercial

7 – Sete pessoas trabalhando como CEN's = Paulo Camacho, Jorge, João Paulo, Edson, Edgar, Márcio e Nilton.

1 – Um Supervisor de Vendas

2 – Dois Assistentes administrativos de Vendas = que fazem toda a parte necessária para financiamentos, tanto quando envolve o Banco John Deere como outros bancos onde a operação será melhor acatada;

2 – Dois Assistentes administrativos de Vendas = que fazem toda a parte operacional, tanto como faturamento, controle de estoques, listas de preços, conferem carga e descarga e deixam todos os processos prontos para o cliente como para as outras áreas da empresa, também trabalham com venda e controle de consórcio;

3 – Dois Consultor de Demonstração e Entrega Técnica = Pessoas que fazem o acompanhamento de demonstrações a campo, bem como montam e desmontam os produtos que recebemos do fabricante como quando vamos entregar ao cliente final. Também acompanham junto ao CEN eventuais necessidades ao campo

1 – Um auxiliar de Carga e Descarga = Envolvido com o recebimento do produto e também com a entrega do mesmo

1 – Um Motorista = Responsável pela entrega de produtos comercializados com o cliente final.

“100% dos clientes são pessoas. 100% dos funcionários são pessoas. Se você não entende as pessoas, não entende de negócios” – Simon Sinek

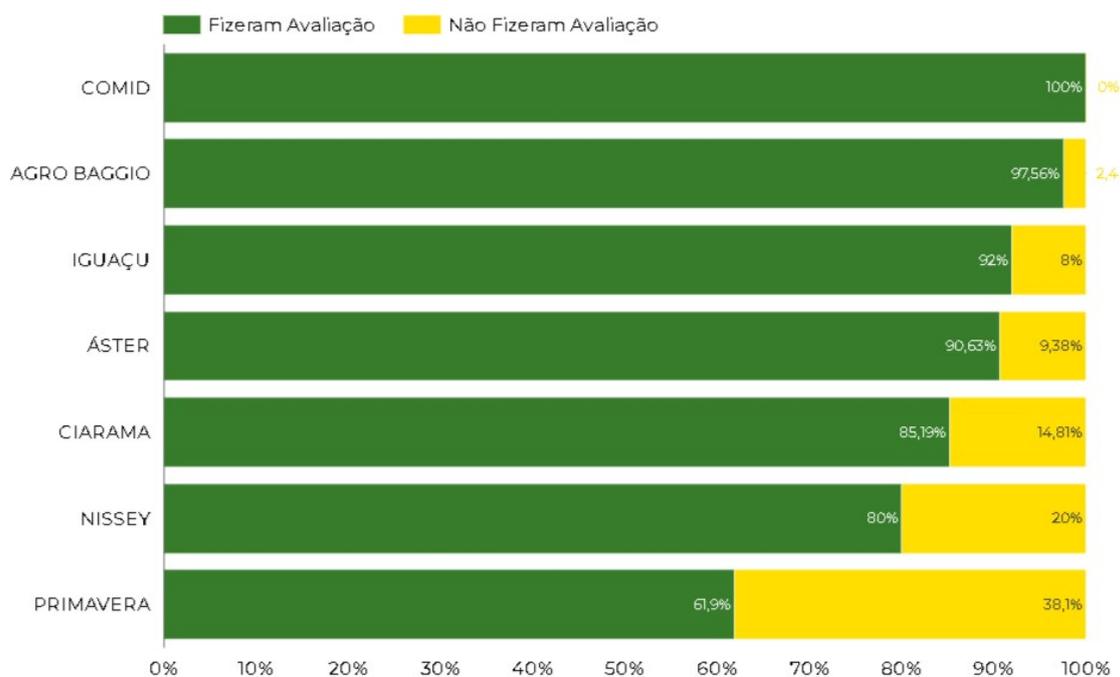
DESCRIÇÃO CARGOS COLABORADORES

As descrições dos cargos estão na seção Anexos no final do relatório.

TÁTICAS JOHN DEERE

As táticas referente ao FY são definidas em conjunto pelo departamento com a fábrica durante a abertura do PAN ou mesmo durante a revisão.

CENSACIONAL



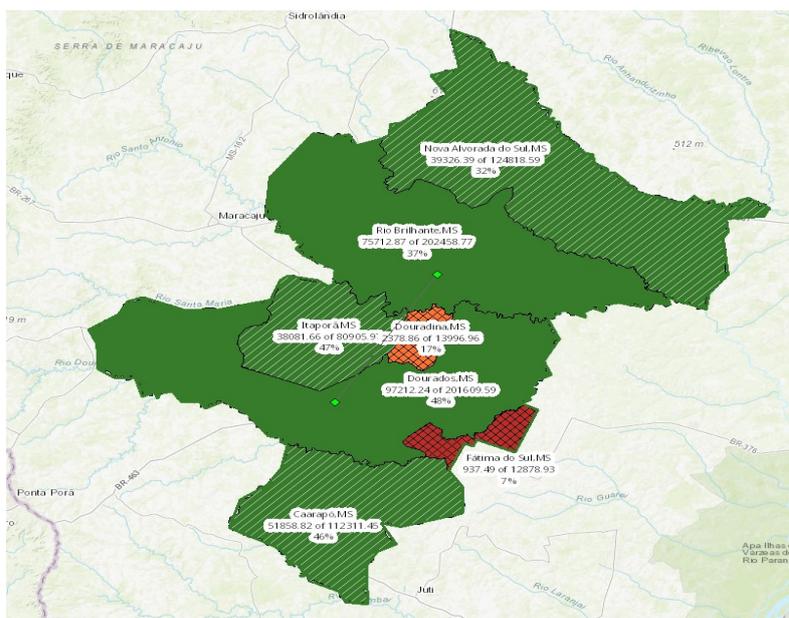
Situação na última informação dia 31-08-2023 do programa CENSacional. Posicionamento CEN's da empresa.

Ressaltamos que em 2021 nosso CEN Paulo Camacho foi o destaque nacional nesta tática.

Situação ranking em 26-09-2023, Comid com a segunda posição com o CEN Paulo Camacho.

	Posição	Nome	Concessionário	Premiação
	1	 Cassiano Baranzelli	AGRO BAGGIO	
	2	 Paulo César Camacho Elias	COMID	
	3	 Arino Lemes Dos Santos	CIARAMA	
	4	 [Nome não legível]	AGRO BAGGIO	

MAPA AOR – ÁREA RESPONSABILIDADE CONCESSIONÁRIO



SOJA	712.000 há
MILHO	500.000 há
CANA	250.000 ha

Paulo Camacho – com foco na região de Caarapó
 Jorge – com foco na região de Fátima do Sul
 Nilton – com foco na região de Itaporã
 João Paulo – com foco na região do Guaçu

Edgar – com foco na região de Rio Brillante e Nova Alvorada
 Márcio – com foco na região de Rio Brillante e Nova Alvorada
 Edson – com foco diversos

DIA DO VENDEDOR MARKETING



Data comemorativa 01-10-2023.

“Pessoas fortes não derrubam as outras. Elas as levantam”

ATENDIMENTO POR RELACIONAMENTO

Na verdade, há um trabalho iniciado que precisa de mais foco e determinar o atendimento por relacionamento CEN e cliente, haja visto que com foco apenas na região o atendimento fica falho e muito vago, havendo inúmeros clientes que não são atendidos, quer seja por tamanho, relacionamento ou mesmo sinergia entre nossa marca ou atendimento com o cliente.

ADR dos CENs										
município	soja	cana	Camacho	Jorge	Édson	Niltinho	Edgar	Márcio	João P	
CAA	110	30	110							110
DOU	215	30		65	75	25			50	215
ITA	89	1				89				89
DOR	16	0,5							16	16
RBR	135	90					67,5	67,5		135
FAT	15	1,5		15						15
NAS	53	95					26,5	26,5		53
		cana	5		2		5	10		22
total	633	248	115	80	77	114	99	104	66	
peso	655		18	12	12	17	15	16	10	

TEMPO DE CASA COLABORADOR

COLABORADOR	TEMPO EMPRESA ANOS	DATA ADMISSÃO
WALTER	36	18-08-1987
JUCEMAR	26	01-06-1998
JOSE AUGUSTO	05	07-01-2019
VANESSA	11	01-08-2012
EVA	37	01-01-1998
CRISTIANE	16	12-11-2007
FLAVIO	16	28-08-2007
RICARDO	09	17-11-2014
TERENCIO	29	05-08-1994
ALEX MARCOL	14	09-11-2009
JOÃO	01	17-10-2022
PAULO CAMACHO	14	-
JORGE	10	-
NILTON	35	-
EDGAR	14	-
MARCIO	06	-
EDSON	03	-
JOAO PAULO	10	-

Números arredondados para maior, em caso de ano parcial. No caso da colaboradora Eva o tempo não corresponde a data de admissão por ter sido realizado – no passado – acerto com a mesma. Mas o tempo especificado de empresa é o correto a ser analisado.

UNERAÇÃO EQUIPE

COLABORADOR	FORMA	INFORMAÇÃO
WALTER	FIXO	Acrescido de PPR de um salário do colaborador por realização de meta a cada semestre (parâmetros indefinidos)
JUCEMAR	FIXO	Acrescido de PPR de um salário do colaborador por realização de meta a cada semestre (parâmetros indefinidos)
JOSÉ AUGUSTO	FIXO	
VANESSA	FIXO	
EVA	FIXO	
CRISTIANE	FIXO	
FLAVIO	FIXO	

**CIAMID**

RICARDO	FIXO	
TERENCIO	FIXO	
ALEX MARCOL	FIXO	
JOÃO	FIXO	
PAULO CAMACHO	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda
JORGE	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda
NILTON	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda
EDGAR	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda
MARCIO	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda
EDSON	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda
JOÃO PAULO	COMISSIONAMENTO	Por resultado individual da venda

Exceção na venda de tratores da linha 5E onde o CEN recebe R\$800,00 caso a comissão apurada não chegue a este valor.

FÉRIAS

COLABORADOR	SITUAÇÃO
WALTER	76 DIAS PENDENTES
JUCEMAR	60 DIAS PENDENTES
JOSÉ AUGUSTO	EM DIA
VANESSA	EM DIA
EVA	EM DIA
CRISTIANE	EM DIA
FLAVIO	EM DIA
RICARDO	EM DIA
TERENCIO	EM DIA
ALEX MARCOL	EM DIA
JOÃO	EM DIA
PAULO CAMACHO	N/A
JORGE	N/A
NILTON	N/A
EDGAR	N/A
MARCIO	N/A
EDSON	N/A
JOÃO PAULO	N/A

EXPOSIÇÕES

EXPOSIÇÃO	PERÍODO	CIDADE	RESULTADO
AGRISHOW	Maio	Ribeirão Preto	35.943.000,00
EXPOAGRO	Maio	Dourados	13.178.000,00
EXPOAC	Agosto	Caarapó	8.410.000,00
FESTA DO MILHO	Agosto	Rio Brilhante	985.000,00

AGRISHOW

Feira nacional de grande importância a qual temos participado efetivamente. Na última (2023) o resultado em negócios chegou a praticamente 36 milhões. Conforme o cenário de instabilidade econômica e política o resultado foi bem abaixo do ano anterior onde o resultado em vendas atingiu R\$75.753.740,00.



EXPOAGRO

A feira de maior importância para nosso mercado. Participamos em todas as feiras realizadas desde sua criação. Em 2023 o resultado em vendas foi de R\$13.178.000,00. Muito abaixo da expectativa e da previsão de vendas realizada em conjunto com equipe comercial. Durante a feira anterior o montante de vendas foi de R\$66.521.445,50.



EXPOAC



Feira realizada anualmente na cidade de Caarapó. Seu cunho comercial é pequeno e temos participado anualmente com foco em relacionamento. Total de vendas realizado neste ano R\$8.410.000,00. Neste evento realizamos uma etapa da tática De Frente com o Especialista e também da tática Conexão John Deere. Durante o ano de 2022 o montante de negócios

chegou a R\$13.425.000,00.

FESTA DO MILHO

Evento realizado entre 31 de agosto à 03 de setembro, venda de um trator 7230J valor de R\$981.000,00 e um suporte conectado por 4.000. Total de R\$985.000,00 pelo CEN Márcio. Durante do ano de 2022 a realização em vendas foi de R\$8.946.500,00.



EXPOCANA

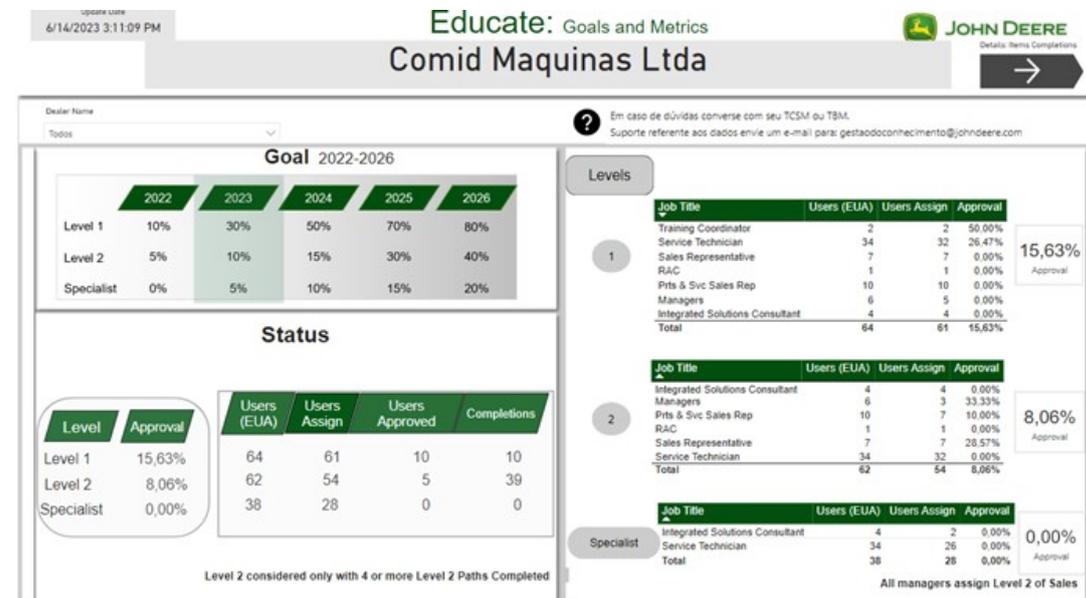
Feira realizada anualmente em Nova Alvorada do Sul que está tomando proporções importantes. Em 2023 foi realizada entre 29 março a 02 abril.

	2022	2023	REALIZADO
AGRISHOW	75.753.740,00	35.943.000,00	47%
EXPOAGRO	66.521.445,50	13.178.000,00	20%
EXPOAC	13.425.000,00	8.410.000,00	63%
FESTA MILHO	8.946.500,00	985.000,00	11%
TOTAL	164.646.685,50	58.516.000,00	36%

O ano de 2023 quanto aos resultados de feiras foi muito abaixo da expectativa e das projeções realizadas. A coluna “realizado” representa o montante realizado em comparação ao ano de 2022.

Se as batalhas da vida exigem muito de vc sinta-se honrado, pois Deus só exige muito daqueles que tem a capacidade de lutar.. Deus não escolhe os capacitados, Ele capacita os escolhidos. Creia.!

TREINAMENTOS



A base de treinamento do time comercial é alinhado entre gerente e o RH, desta forma inserindo na JDU os treinamentos direcionados para o crescimento da equipe, quer seja área comercial externa, quer seja área comercial interna.

No período de agosto-2023 a empresa se mantinha na segunda (2) colocação nacional na plataforma Educate.



CONTROLE DE COMISSONAMENTO CEN

Para cada venda realizada confeccionamos o mapa de comissão, considerando tanto o prazo de vencimento da compra, juros de estoque, brindes e serviços oficina, taxa flat, prazo de pagamento do cliente, custo de compra e custo de venda, além de informações e ou custos adicionais.

Comid		JOHN DEERE	
PREÇO VENDA E MAPA COMISSÃO - JOHN DEERE			
Cliente	ROQUE RUARO	CEN / PJ	NILTON BRUM
Produto	IMPLEMENTOS NOVOS JD	MODELO	PL1100
Frete Fab.	7.826,88	NOTA FISCAL	328953
CUSTO SEM INCENTIVO	711.112,77	Incentivo JD	1,00% (6.065,84)
		Custo c/ Incentivo	705.046,93
Data NF Fabrica	20/11/2022	Obs.: Quando For Fat. Direto da Fabrica	
Data Free Fab.	30/01/2023	Colocar o Valor da Venda no Campo Prest. De Serv.	
Data Pgto Cliente	06/06/2023	Juros NCC ao Mês:	1,50%
Tipo Pagamento	Financiamento outros banc	% Financ.	80,00%
Margem Bruta	12,02%	créditos ou débitos:	67.140,87
Lucro Bruto:	120.169,01	Gerente I:	Valor -
Margem Líquida	10,21%	Gerente II:	Valor -
Lucro Líquido:	102.143,66	CEN:	15,00%
		Valor	18.025,35
PREÇO VENDA	1.000.000,00	PREST.SERVIÇO	
24/03/2019 - Dentson Ribeiro			
Descrição	Cálculo	Taxa	Processo
Valor da Nota Fiscal de compra	711.112,77		Custo + frete caso implementos novos OM
Valor IPI	-		Base reduzida ICMS
Base de Cálculo ICMS	416.498,75	58,57%	Base reduzida ICMS
Alíquota	29.154,91	7,00%	Alíquota conforme fábrica JD origem
Coefficiente	0,040999		Base x Alíquota
ICMS ST	-		
Crédito ICMS	29.154,91		Pr. Compra x Coeficiente Crédito ICMS
Custo líquido	681.957,86		Valor NF - crédito ICMS
Crédito PIS/COFINS	-		Pr. Compra x Taxa
Valor Incentivo	(6.065,84)		
Custo líquido Final	675.892,02		Custo líquido - Crédito PIS/COFINS
Lucro Bruto	324.107,98		Pr. Venda - Custo líquido Final
CUSTOS SOBRE A VENDA			
Créditos ou débitos diversos	67.140,87		Frete de Entrega (Informado acima)
Flat	6.000,00	0,75%	Pr. Venda x Perc. Financiada x Taxa
ICMS	55.998,00	17,00%	Pr. Venda x Taxa com base reduzida
PIS	-		Pr. Venda x Taxa
COFINS	-		Pr. Venda x Taxa
Qtde dias	126,00		Data Compra - Data Fat. - Carência
Qtde dias	126,00		Se a qtde de dias for menor que "zero" considerar "Antecipação"
% Juros NCC	6,30%		Juros NCC / 30 x nº dias
NCC	44.800,10		Pr. Compra x Juros NCC
ISSQN/P.SERVIÇOS	-		Pr. Compra x Taxa
Custo Administrativo	30.000,00	3,00%	Preço Venda x Taxa
Total Despesas	203.938,97		Soma dos custos sobre a venda
Lucro / Margem Bruto	120.169,01	12,02%	Lucro Bruto - Total Despesas - Base de Cálculo Comissões
CÁLCULO COMISSÕES			
Comissão Ger. Soluções Integradas	-		Lucro Bruto II x Taxa (Informado acima)
Comissão Ger. Máquinas	-		Lucro Bruto II x Taxa (Informado acima)
Comissão CEN	18.025,35	15,00%	Lucro Bruto II x Taxa (Informado acima)
Comissão Supervisor Administrativo	-		Lucro Bruto II x Taxa (Informado acima)
Comissão Assistente Vendas	-		
Comissão Assistente Técnico	-		
Lucro Líquido	102.143,66	10,21%	Lucro Bruto II - Comissões
CUSTO DE R\$ 67.140,87 CORRESPONDENTE A CAIXA LONGITUDINAL MONTADAS NAS PLANTADEIRAS CONFORME NF 14077			

B.I. MARGENS

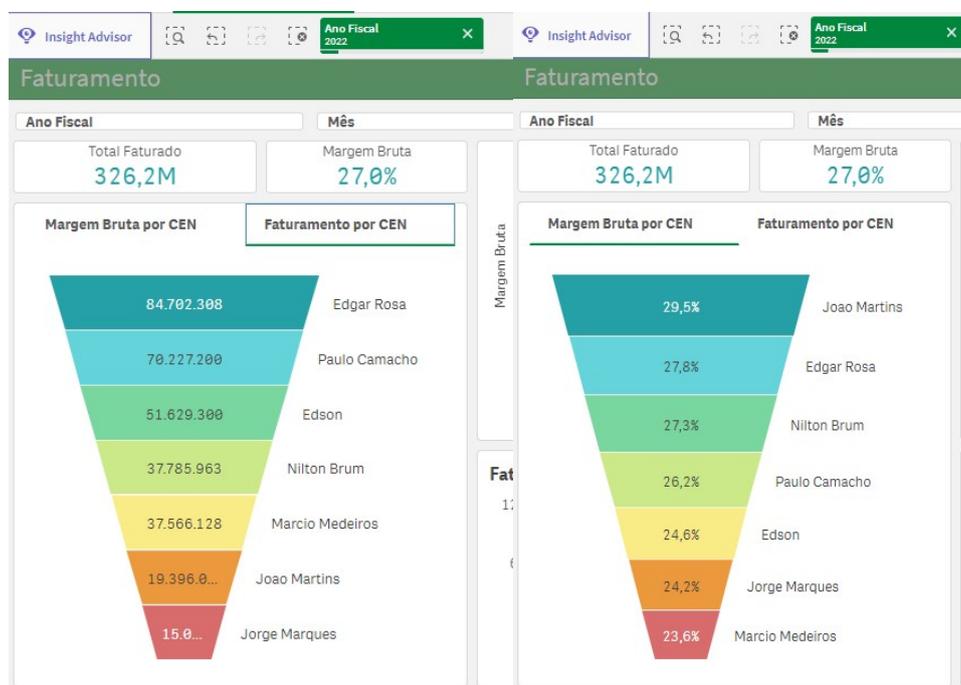
FY2022 x FY2023

Nosso resultado até a data de 31 de Agosto de 2023 (considerando-se o FY23 que vai de Novembro-22 a Outubro-23) faturamos o montante de 228,4 milhões de reais com margem bruta de 20,4%. Redução na margem observada em relação ao FY22 que foi de 27%. Durante o FY22 ainda havia muitas vendas realizadas em 2021 com as margens elevadas e por este motivo a margem de 22 foi considerável. Em 23 as margens tendem gradativamente a voltarem aos patamares tradicionais.

CEN	MARGEM		FATURAMENTO	
	2022	2023	2022	2023
EDGAR	27,8	25	84.702.308,00	29.068.117,00
JOAO PAU	29,5	24	19.396.000,00	7.134.000,01
JORGE	24,2	22	15.000.000,00	14.228.000,00
NILTON	27,3	22	37.785.963,00	14.855.000,00
EDSON	24,6	19	51.629.300,00	12.922.000,00
PAULO	26,2	18	70.227.200,00	109.711.280,00
MARCIO	23,6	14	37.566.128,00	42.269.000,00
INTERNO		61	9.893.101,00	11.326.182,22
MEDIA %	27	21	326.200.000,00	241.513.579,23

Lembramos que o FY22 está com o ano completo (novembro21 a outubro22) enquanto que o FY23 está parcial, considerando o período entre novembro22 a setembro23).



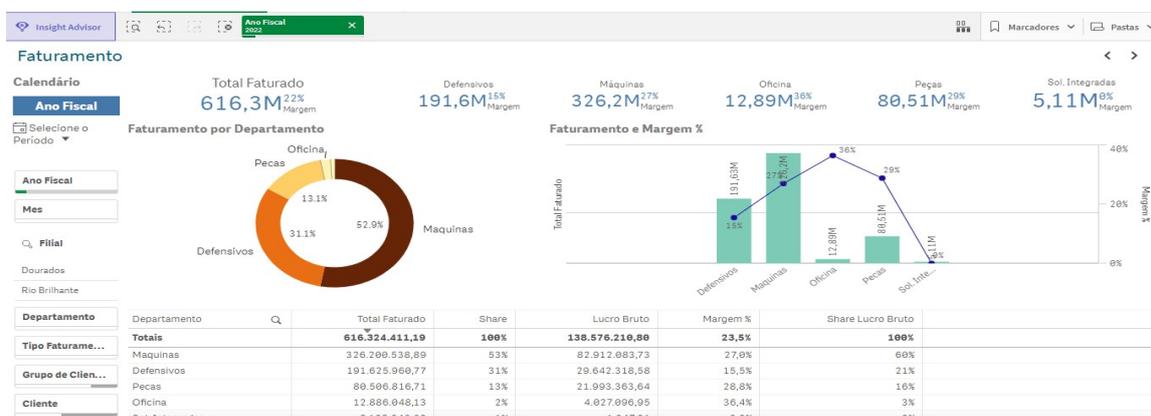
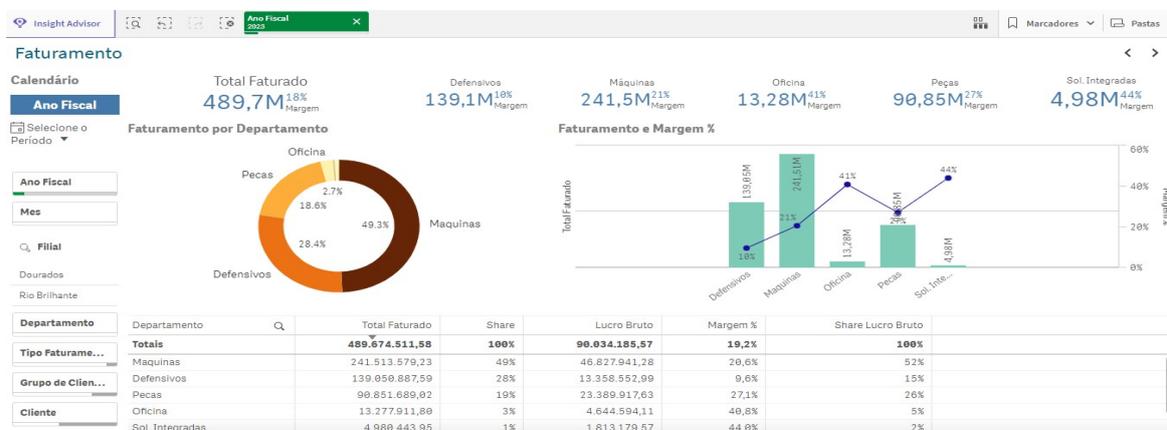


B.I. VENDAS DEMAQ COMPARADO AOS DEMAIS

A área de máquinas faturou entre novembro-2022 a 31 de agosto de 2023, o montante de 228,4 milhões de reais, enquanto que em 2022 o montante foi de 326,2 milhões. Lembramos aqui novamente que o período de 2023 está considerado entre novembro-2022 a 31 de agosto de 2023.

A participação da área de máquinas no negócio da empresa representa 52,93% do montante faturado no FY22 enquanto que no FY23 está com participação de 50,62%. Ficando muito claro o que já vem sendo dito nos tópicos anteriores, onde o cliente final está segurando suas aquisições de novos e preferindo revisões e consertos dos equipamentos usados, crescendo desta forma a área de peças.

FATURAMENTO COMPARATIVO ENTRE FY 22 A FY 23				
	2022	% PARTIC	2023	% PARTICIP
MAQUINAS	326.200	52,93	241.514	49,32
DEFENSIVOS	191.600	31,09	139.051	28,40
OFICINA	12.890	2,09	13.278	2,71
PEÇAS	80.510	13,06	90.852	18,55
CSC	5.110	0,83	5.005	1,02
TOTAL	616.310,00	100	489.700,00	100



COMPARATIVO DE REPRESENTATIVIDADE DEMAQ x DEFENSIVOS 2023 - COMID

2023	FATURAM	%PARTIC	LUCRO BRUTO	MARGEM	INADIMPLCAD LIEN
MAQUINAS	241.513.579	49%	46.827.941,28	26,60%	0 SIM
DEFENSIVOS	139.050.808	28%	13.358.552,99	9,60%	23,98% NÃO

Faturamento ano fiscal JD. Percentual de participação de cada área no negócio Comid. Margem de lucro bruto. Informação no final setembro-23. Quanto a inadimplência na área de máquinas é praticamente nula, uma vez que os pagamentos são através de financiamentos bancários. Em alguns casos considera-se inadimplente quando o cliente não liquidou o montante do recurso próprio na data de emissão ou o banco não realizou o pagamento no vencimento da nota, entretanto as liquidações ocorrem normalmente. Mostrando desta forma que a área de máquinas sustenta os diversos meses em que não há faturamento/recebimento da área de defensivos, bem como suportando a constante inadimplência que a área apresenta todos os anos. Cadastro de cliente não constante no setor financeiro para liberação de crédito, solicitado pela área de T.I. à área de máquinas.

VENDAS DE UNIDADES DE PRODUTOS

VENDAS DE UNIDADES DE PRODUTOS											
UNID	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL
CA	58	33	24	32	40	46	41	42	47	31	394
TR	126	104	107	122	96	94	93	165	115	93	1115
CH	10	4	15	11	5	4	10	9	9	16	93
PL	48	47	65	74	83	118	91	97	95	70	788
PV	20	27	13	12	16	8	16	23	12	10	157
	262	215	224	251	240	270	251	336	278	220	

Referente ao ano de 2023 informações sobre volume entre novembro-2022 a 30 Setembro de 2023.

MARKETSHARE DE PRODUTOS

MKT	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
CA	69	59,2	53,5	54,8	51,7	64,4	54,7	43,9	52,7	49,1
TR	31,9	42,6	42,9	41,2	40,4	47,8	41,2	50,9	36,5	41
CH	94,2	100	75,2	61,9	47,4	27,6	65,6	76,4	69,2	64,9

Informações sobre share de colheitadeiras e tratores até julho-2023, conforme site indústria (em %).

PERFIL CEN'S

Paulo Camacho: Arrojado, não se contenta enquanto não bate a meta. Nos últimos anos tem perdido a primeira posição para outro CEN, mas gosta de estar no primeiro lugar e ser o centro das atenções. Foco em atendimento aos grandes clientes em detrimento dos pequenos. Gosta de estar no topo. Focado nas táticas de treinamentos e cobranças.

Edgar: Arrojado, inconformado quando não realiza um negócio. Corre atrás das metas. Tem nos últimos anos sido o principal CEN do quadro. Explosivo que tem trabalhado esta questão e melhorado muito. Precisa de uma lapidação quanto ao seu visual, mas bastante focado em suas metas. Tem considerável apreço pelo produto consórcio.

Jorge: De fácil relacionamento que tem atravessado um momento delicado quanto a realização de vendas. Nos últimos dois anos tem ficado em último lugar no quadro de vendas.

Nilton: CEN antigo do quadro, passou por outros setores dentro da empresa e sempre está no campo. Não se encontra ele na cidade. Um dos principais vendedores quanto a resultados e de ótimo relacionamento na região. Com severa dificuldade quanto as questões que envolvem tecnologia, tanto embarcada nos produtos quanto as de ordem de processos como JDQuote, preenchimento de planilhas entre outros.

Edson: Conhecedor dos produtos e muito questionador quando de novas tarefas ou táticas. Ativo cobrador dos departamentos quando envolve questões relacionadas aos clientes. Conhecedor dos concorrentes pois trabalhou na Valtra e New Holland. Relacionamento a ser trabalhado. Razoável dificuldade quando envolve questões

tecnológicas de processos como preenchimento de planilhas e JDQuote. Empenhado em buscar novos clientes, diariamente no campo, visita os grandes e os pequenos produtores sem distinção.

Márcio: CEN que está novo no quadro, mas tem um foco muito grande com as metas. Oferta todos os produtos da carteira. Tem conhecimento muito grande da região em que atua, pois é natural da cidade de Rio Brillhante. De fácil relacionamento e se envolve com as questões do cliente e com os demais departamentos. Sempre trata os assuntos de negociações com a equipe comercial. Limitado conhecimento em questões tecnologias de ordem de processos (JDQuote e outros), porém se mostra bastante interessado em aprender.

João Paulo: Extremamente ansioso, questionador e conhecedor de todos os produtos que ofertamos, tem grande conhecimento e interesse nos produtos e tecnologias, conhecimento de culturas e manejos. Atende uma região fraca de negociações, mas tem trazido alguns clientes que estavam fora do nosso quadro. Focado nas soluções dos problemas que os clientes trazem junto aos demais setores. Prestativo para qualquer assunto e muito bom com trabalho em equipe.

Embora diante de todas as dificuldades todos os CEN's trouxeram de volta para a empresa clientes que estavam afastados.

CARTEIRA CLIENTES CEN'S

Os clientes de nossa carteira são clientes tradicionais com praticamente entre 30 e 40 anos na profissão, com alguns novos sucessores assumindo. Clientes agrícolas é praticamente 98% da carteira, demais são compostos por canavieiros e pecuaristas, o que tende a ser praticamente nulo.

CARTEIRA DE CLIENTES - NILTON BRUM

Cliente	Cidade	SITUAÇÃO (Ativo/Inativo)	Área Própria (há)	Área Arrendada (há)	Área Plantada total	2017	2018	2019	Qtd produtos	Valor dos Produtos
Abilio Abobora	ITAPORA	inativo	1.000	200	1.200					
Adriano Rodeline/ Aroldo Rodeline/João R	ITAPORA	ativo	800	100	900	x	x	x	4	R\$ 2.215.000,00
Agro Jangada / valdir Faleiros	ITAPORA	inativo	5.000	1.200	6.200					
Alberto Doreto	ITAPORA	inativo	800	200	1.000			x	1	R\$ 980.000,00
Alcides Carbonaro E FILHOS	ITAPORA	Ativo	700	-	700	x	x	x	5	R\$ 2.482.000,00
Alessandro Roppa Barichelo e Cesar Barichelo					-		x		1	R\$ 450.000,00
Alexandre Zanon	PICADINHA	ativo	400	400	800	x			1	R\$ 1.090.000,00
Alvaro José Carbonaro					-	x		x	11	R\$ 7.436.000,00
Antonio / Aldo e Ademir Rodeline										
Antonio Benedito de Paulo					-			x	1	R\$ 865.300,00
Benjamin Liebich / Beno	ITAPORA	Ativo	600	-	600			x	1	R\$ 430.000,00
Bobí Junqueira	ITAPORA	inativo	1.200	-	1.200					

Neste quesito temos que readequar o atendimento do CEN ao relacionamento do cliente. Desta forma teremos um maior foco direcionado vendas x necessidade cliente, bem como uma aproximação maior com o homem do campo, além e de fundamental importância maior cobertura da região.

Para isto precisamos de maior força de venda no campo. Desta forma abaixo relatório geral da situação em nossa área de atendimento pelos concorrentes.

A equipe tanto comercial como administrativa se tornaram autossuficientes, não necessitando de gerente para mostrar resultados, atingir metas e fazer o que era necessário.

QUADRO ATENDIMENTO CONCORRÊNCIA

marca	concessionário	TR	CA	CH	PV	PL	lojas	força de vendas
New Holland	Matra Tratores						Dourados Rio Brilhante Maracaju	6
Case	Agricase						Dourados Rio Brilhante Maracaju	6
Valtra	Shark						Dourados Maracaju Ponta Porã	6
Massey Ferguson	Tratornan						Dourados Maracaju Nova Andradina	5
Fendt	Impact						Sidrolândia	1
Jacto / Landini	Data						Dourados Maracaju Sidrolândia	1
Jacto	Rural Center						Dourados	1
Stara	3A						Dourados São G do Oeste Naviraí	3
Kuhn / GTS	Pantanal						Dourados	1
LS / Planti Center	Comatral						Dourados	1
								31

FORMULÁRIO PLANO DE NEGÓCIOS CEN

GLOSSÁRIO E INSTRUÇÕES

(Leitura obrigatória)

O presente glossário tem como finalidade esclarecer as formas de preenchimento dos campos do relatório abaixo. As informações nele colocadas servirão de base para nosso planejamento e acompanhamento anual, tanto para ações que visem o aumento em vendas da Comid Máquinas como em respaldo as ações e metas propostas pela John Deere.

Culturas – área cultivada se refere à área que o município referenciado na coluna Município possui em cada cultura mencionada (soja, milho safrinha, cana, mandioca, pastagem, outras) e o campo total é a soma destas áreas informadas;

Tendências de mercado – Colunas para preenchimento tanto para a tendência que você acredita que o mercado seguirá, tanto em Soja, Milho safrinha, Cana, Mandioca, Pecuária e outras);

Estratificação – Segmentação do mercado por potencial de cliente (pequeno (até 100 ha), médio (de 101 a 1.000 ha), grande (de 1.001 a 3.000 ha) e especiais (acima de 3.000 ha), deve ser informado as principais culturas que estes clientes possuem como; plantio soja, milho, feijão, seu foco é leite ou outra renda? O percentual informado também está de acordo com sua carteira de clientes? Ex.: clientes pequenos 25% (clientes até 100 ha) e assim sucessivamente conforme a tabela “Estratificação”.

Clientes Especiais – Deve ser informado o nome do cliente que se classifica nesta situação, bem como quantidade de área plantada e sua frota de equipamentos como tratores, colheitadeiras, plantadeiras e pulverizadores (principalmente). Importante também informar (como observação) quantidade de equipamentos caso haja outras marcas na frota do cliente.

Concorrência – Tabela onde deve ser informado os pontos fortes e pontos fracos bem como principais produtos comercializados pela gama de empresas concorrentes à nossa bandeira. Os concorrentes que selecionamos são: Valtra, New Holland, Massey Ferguson, Case, Agrale, LS Trator, Stara e Jacto, caso haja outro concorrente que entenda ser importante favor informar como observação.

Contatos com Agências Bancárias – Tabela para ser informado o nome do Banco, cidade em que está localizado, gerente da agência em referência, seu telefone, pessoa responsável pela carteira agrícola desta agência e contato, além de algum comentário que possa ser importante. Caso haja alguma outra informação sobre a agência que considere importante favor anotar como observação.

Contatos com Escritórios de Planejamento – Tabela para ser informado o nome do Escritório Planejamento, cidade que está localizado, contato principal, número de telefone e comentário que julgar ser importante.



Análise Particular – Campos onde deve-se informar os pontos fortes e pontos fracos dos seguintes itens – CEN, Comid Máquinas e John Deere. No caso do item CEN, caso a “persistência” seja um ponto que acredita ser forte favor informar e assim para os demais itens. No caso da Comid caso entenda que “portfólio de produtos” seja um ponto forte favor informar. No caso da John Deere caso entenda que a “tecnologia” seja algo importante favor informar.

Carteira de Negócios – Colheitadeiras – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em colheitadeiras. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação.

Carteira de Negócios – Plantadeiras – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em plantadeiras. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação.

Carteira de Negócios – Pulverizadores – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em pulverizadores. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação.

Carteira de Negócios – Consórcio – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em consórcio. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação.

Carteira de Negócios – A.M.S. e Pacotes de Serviços – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em A.M.S. e Pacotes de Serviços. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação.

Carteira de Negócios – PMs e Distribuidores – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em PMs e Distribuidores. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação.

Carteira de Negócios – Implementos – Tabela para ser informada todos os possíveis negócios (sendo tratados ou que serão tratados) durante o FY-2022 com foco em implementos. No campo “produto” informar o modelo do equipamento que o cliente



CIAMID

esteja interessado. No campo “observação” informar algo que julgar necessário para que possamos concretizar a negociação. Aqui deve-se relacionar todos os implementos possíveis de negociação independente de modelo ou marca (haja visto que podemos comercializar diversos equipamentos que não conflitem com a bandeira GreenSystem).

Números e participação – Campos para serem informados por equipamentos sendo que o campo “mercado” deve constar o número de equipamento do “campo item” solicitado, assim se o mercado onde você atua para tratores é de 30 unidades, deve ser informado em “mercado” 30 unidades e no campo “número” a quantia que será comercializada por você e no campo “%” o resultado da divisão do campo “número” para o campo “mercado”. Assim também para os demais itens.

Principais Ações – Campos que detalham os eventos tidos como “relacionamento” e podem envolver diferentes ações. Na tabela está descrita apenas “feiras” e “churrascos” no campo AÇÃO, mas outras que julgar necessárias podem ser incrementadas conforme sua percepção (pode ser mencionado evento com filhos, evento com esposas, viagens.... o que julgar necessário) e assim será norteadas nossas ações. No campo Resultado Esperado deve-se informar como pensa que deve ser implementada esta ação, o que fazer e o que isto vai resultar.

Ações de Venda – Tabela para ser informado a quantidade de eventos dos itens já relacionados, bem como no campo “comentário” informar tudo que esteja relacionado ao item informado. Exemplo se colocar “demonstração” quantas demonstrações quer realizar, com qual equipamento, quais os clientes e outras informações importantes.

1	CENÁRIO	2		
	1.1	CULTURAS	2	
		1.1.1	Área cultivada	2
		1.1.2	Tendências de mercado	2
	1.2	CLIENTES	3	
		1.2.1	Estratificação de clientes	3
		1.2.2	Clientes especiais	3
	1.3	CONCORRÊNCIA	4	
	1.4	CONTATOS EM AGENCIAS BANCÁRIAS	5	
	1.5	CONTATOS EM ESCRITÓRIOS DE PLANEJMANETO	5	
	1.6	ANÁLISE PARTICULAR	6	
2	OBJETIVOS	7		
	2.1	CARTEIRA DE NEGÓCIOS	7	
		2.1.1	Tratores	7
			Colheitadeiras	8
			Plantadeiras	9
			Pulverizadores	10
			Consórcio	11
			A.M.S. e Pacotes de Serviços	12
			PM e distribuidores	13
			Implementos	14
	2.2	NÚMEROS E PARTICIPAÇÃO DE MERCADO	15	
3	AÇÕES	16		
	3.1	AÇÕES PRINCIPAIS	16	
	3.2	AÇÕES DE VENDA	16	

1 CENÁRIOS

1.1 Culturas

1.1.1 Área Cultivada

Município	Soja	Milho safrina	cana	mandioca	pecuária	outras	total
Total							

1.1.2 Tendências de mercado

SOJA: tendência e o aumento tanto em preços como em produtividade e área plantada, o aumento da área depende muito da cana de açúcar devido a soja disputar áreas diretamente com ela.

MILHO SAFRINHA: tendência do aumento de área devido o valor do produto mesmo com a estiagem ocorrida na safra atual

CANA: disputa acirrada em área com a soja mais vem perdendo área pra soja isso depende muito de estratégia e mercado da cana de açúcar.

MANDIOCA: consumo e venda pra mercado sem muita expressão

PECUÁRIA: nova alvorada a pecuária ainda e predominante e devido a valorização do produto, em rio brilhante vem perdendo área as áreas destinadas a pecuária em rio brilhante está mais concentrado em várgeas e áreas de menos fertilidades com exceções.

1.2 Clientes

1.2.1 Estratificação

tipo de cliente	quant. %	área (ha)	principais culturas
pequeno	10	até 100 ha	Soja e milho, horta
Médio	70	101 – 1.000	Soja e milho, pecuária
Grande	15	1.001 – 3.000	Soja milho e pecuária
especiais	5	acima de 3.000	Soja, milho pecuária

1.2.2 Clientes Especiais

Nome	área (ha)	quant. TR	quant. CA	quant. PL	quant. PU

1.3 Concorrência

Concorrência	pontos fortes	pontos fracos	principais produtos
Valtra			
New Holland	Disponibilidades e preço	Assistência e peças menos disponibilidade no campo	TR,CA
Massey Ferguson			
Case	Disponibilidade e preço	Assistência, distribuição de peças não tem agilidade	TR,CA,PL
Stara	Agressivos nos usados, assistência considerada boa pelos clientes	Durabilidade principalmente em pulverizador	PV distribuidor de sólidos
LS			
Agrale			
Jacto	Tradição manutenção mais barata	concessionária	PV, distribuidor de sólidos

1.4 Contatos com Agências Bancárias

banco	Cidade	gerente	tel.	carteira agrícola	tel.	comentário

1.5 Contatos com Escritórios de Planejamento

nome	Cidade	Contato	tel.	Comentário

1.6 Análise particular

Item	Pontos fortes	Pontos fracos
CEN	Conhecimento em produtos	Planejamento pessoal
	Conhecimento em valor de mercado dos produtos	Organização
	Análise de mercado	Impaciência
Comid Máquinas	Demonstração de produtos	Falta técnicos pra o tanto De produtos no mercado
	Pós venda	
	Peças	Gerente muito morno não tem agressividade
	Setor de máquina agressivo	
John Deere	Confiança passada para o cliente da marca	Qualidades dos componentes em queda
	Distribuição de peças excelente	Preços em % ao concorrente aumentando Muito
	Muito pontual nas entregas dos produtos	



2 OBJETIVOS

2.1 Carteira de Negócios

2.1.1 TRATORES

Cliente	Produto	Obs.
	8400	
	8400	

2.1.2 COLHEITADEIRAS

Cliente	Produto	Obs.
	780 4X4 45 DRAPER	
	780 4X4 45 DRAPER	
	760 35 DRAPER	
	770 40 DRAPER	

2.1.3 PLANTADEIRAS

Cliente	Produto	Obs.
	2117 COM 15 SIMPLES	
	2117 COM 15 SIMPLES	

2.1.4 PULVERIZADORES

Cliente	Produto	Obs.
	4025 COM 27 METROS	
	(PLA DEMO)	



2.1.5 CONSÓRCIO

Cliente	Produto	Obs.
	2	
	2	

2.1.6 A.M.S. e Pacotes de Serviços

Cliente	Produto	Obs.
	PILOTO	

2.1.7 PMs e Distribuidores

Cliente	Produto	Obs.
	1 DN 4030	

2.1.8 IMPLEMENTOS

Cliente	Produto	Obs.

2.2 Números e participação

Item	mercado	nº	%
TR			
CA			
PL			
PV			
Consórcio			
AMS (R\$)			
Pacotes Serviços			
Plataformas Milho			
Distribuidor			
Implementos			

3 AÇÕES

3.1 Principais Ações

Ação	Resultado esperado
DEMONSTRAÇÃO DN	VENDAS
DEMONSTRAÇÃO 6210M	VENDAS

3.2 Ações de Venda

Item	quant.	Comentário

PRODUTOS EM PEDIDOS A FATURAR

A base do relatório é 20-09-2023, montante de R\$19.559.000,00

ANDRE LATTOUF VELOSO	1	PC	PC 40 D	NOVO	940.000,00
ANDRE LATTOUF VELOSO	1	CA	770	NOVO	2.516.000,00
ANDRE LATTOUF VELOSO	1	A.M.S.	SUPORTE CONECTADO	NOVO	4.000,00
WALDEMAR V DE SOUZA	1	TR	6150 J	NOVO	766.000,00
WALDEMAR V DE SOUZA	1	A.M.S.	SUPORTE CONECTADO	NOVO	4.000,00
JULIANO EBERHARDT	1	TR	7230	NOVO	1.050.000,00
ANDRE LATTOUF VELOSO	1	PL	1112	NOVO	500.000,00
JOAO RENATO BARBOSA CEOLIN	1	TR	6150	NOVO	650.000,00
CARLOS EDUARDO BIAZI	1	PM	AGROMETHAL	NOVO	385.000,00
ROBSON FRANCO	1	TR	8400	NOVO	2.200.000,00
VALTER TAKESHI ARAI	1	PL	1112	NOVO	400.000,00
ALTAMIRO NOGUEIRA BARBOSA	1	TR	7230	NOVO	981.000,00
ALTAMIRO NOGUEIRA BARBOSA	1	A.M.S.	SUPORTE CONECTADO	NOVO	4.000,00
EUCLIDES CASTRO	1	CA	760 - 35 C	NOVO	2.425.000,00
JARBAS BARBOSA	1	CA	770 - 40 D	NOVO	3.210.000,00
JARBAS BARBOSA	1	A.M.S.	SUPORTE CONECTADO	NOVO	4.000,00
JM MACEDO E CIA LTDA	1	TR	9R590	NOVO	3.520.000,00

Base: registros internos data 03-10-2023

COORDENADOR CONSÓRCIO

O produto consórcio precisa que haja foco e só há uma maneira de isto acontecer. Precisamos que haja um coordenador de consórcio com participação ativa a fim de estar totalmente engajada com a equipe comercial. A questão de contratação de coordenador foi por diversas vezes questionado junto à alta liderança pelo time comercial e fabricante, além da própria Randon, entretanto, não autorizado pela gestão.

Este produto, diferentemente de equipamentos, precisa de um trabalho diferenciado com foco. Coordenador e CEN precisam estar alinhados para que haja melhor visibilidade e resultados. Outra forma também é atrelar as condições de comissionamentos equipa ao resultado do consórcio.

CONSÓRCIO

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	SOMA
AGOSTINHO	1						1
EDGAR	8	5		16	11	8	48
EDSON							
FERNANDA				1			1
JOAO PAULO	2	2	1	7	4	13	29
JORGE	1	3		8	1		13
MARCIO				3	3	3	9
NILTON				6	1		7
PAULO	2	8	1	12	4	1	28
VANESSA						1	1
VITORIA	3	1	1				5
TOTAL	17	19	3	53	24	26	



CIAMID

Desta forma a meta para FY23 é de 150 cotas e até o momento (final agosto-23) foi realizado apenas 26 unidades. Da maneira que está sendo conduzido não haverá – em nenhum momento – crescimento de cotas ou mesmo rentabilidade neste produto. Bem como, em caso de alguma ação como premiação em resultados obtidos deve-se cumprir o que foi proposto e comunicado à equipe.

METAS CEN's

EQUIPAMENTO	JL	PAUL	rel pau	JORG	real jor	JOAC	real Jo	NILTO	real nilt	EDGA	real Ed	MARC	real Ma	EDINH	real Edii	
COLHEITADEIRA	48															57
440		2	1	1	1	1		1		0		1		1	1	7
550		3	4	2	1	1		2		2		3	1	2	1	15
700		7	13	4	1	3		6	1	6	3	4	3	5		35
TOTAL		12	18	7	3	5	0	9	1	8	3	8	4	8	2	
TRATOR	130															195
5E		3	0	1	1	2	2	3		3	3	3	1	2		24
6J		4	4	4	1	5		6		6	2	5	2	6	3	48
7J		10	10	7	1	6	2	10	2	8	2	8	3	6	2	77
8R		7	9	2		1		4	3	3	2	6	1	4		42
9R		1	1	0		0		1		1		0		0		4
TOTAL		25	24	14	3	14	4	24	5	21	9	22	7	18	5	
PLANTADEIRA	110															204
1100		30	39	10	3	18	3	16	6	15	6	16	9	15	3	189
2100		0	0	2	1	1		2		4		2		3		15
TOTAL		30	39	12	4	19	3	18	6	19	6	18	9	18	3	
PULVERIZADOR	18															32
4630		0	0	0	0	0		0		0		0		0		0
4000		3	5	3	1	3		3		5	1	2	1	4	1	32
TOTAL		3	5	3	1	3	0	3	0	5	1	2	1	4	1	
TRATOR JARDIM	1			0						1						1
DRY BOX	3			1		0		1		1				1		4
PLATAFORMA MILHO	4	1	1	3		0		1		1	1	1		0		7
CARREGADORA	3	1	0	1		0		1		1	1	1		0		5
CONSÓRCIO	100	22	1	22		22	13	22		18	8	22	3	22		128
PV PLA	0	0	0			0						1				0
PM GREENSYSTEM	2	0	1	0		0		1		1	1	1		0		3
DISTRIBUIDOR GREENSYS	3	0	0	1		0				1		1		0		3
GRADE ANTONIOSSI	0														1	0
SUPORTE CONECTADO	130	40		40		40		40		40		40		40		280
PV HIDRAULICO	0					0						0				0

Coluna em verde volumes realizados (base 30-09-2023)



CIAMID

DIMENSIONAMENTO SALAS DEPARTAMENTO

As salas da área comercial do Demaq são assim divididas:

- Sala gerente comercial
- Sala administrativo interno, onde estão locados o Supervisor Vendas e os administrativo comerciais
- Sala financiamento onde estão locadas as pessoas envolvidas com os processos bancários
- Na sala do administrativo interno há uma mesa em reserva, que eventualmente é utilizada pelo gerente comercial e também pelo técnico de plantadeiras para algum treinamento ou processo com a indústria.
- Mesas de atendimento – há no saguão da empresa três mesas de atendimento onde os CEN's utilizam para atendimento aos clientes que estão na loja e para seus trabalhos nos dias de seus plantões.
- Pátio principal – pátio anexo à loja de Dourados onde ficam os produtos do estoque
- Pátio de usados – pátio em volta da sede da empresa, na modalidade locação, onde ficam alguns itens do departamento comercial, bem como produto usado (quando do caso) e ou produtos do estoque.
- Também o pátio da filial em Rio Brilhante

SEGUROS EQUIPAMENTOS

Depois de um processo doloroso quanto a empresa parceira em seguros atualmente contamos com os serviços da empresa AgroBR Probem sediada em Campo Grande. Além disso nosso cliente é totalmente livre para definir a empresa que melhor lhe ofereça uma proposta adequada.



PLANTÃO EQUIPE COMERCIAL

Calendário 2023 - COMID

Verde Márcio
Vermelho Edgar

WinCalendar Janeiro 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Amarelo Edson
Azul Paulo

WinCalendar Fevereiro 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

WinCalendar Março 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

WinCalendar Abril 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

WinCalendar Maio 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

WinCalendar Junho 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

WinCalendar Julho 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

WinCalendar Agosto 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

WinCalendar Setembro 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

WinCalendar Outubro 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

WinCalendar Novembro 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

WinCalendar Dezembro 2023						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

COORDENADOR AREA CANA

Há, na área comercial, a necessidade urgente de um Coordenador de Cana, para visitas as usinas e terceiros/prestados de serviços, bem como alinhamento de todo o trabalho direcionado pela indústria neste segmento, como demonstrações, atendimento ao cliente com foco direcionado, prospecção de vendas, posição financeira entre outros, além de desenvolver outros produtos como tecnologia embarcada, pulverizadores, etc. O mercado de cana é um mercado altamente tecnológico e dependente de atenção direcionada, dentro da concessionária deve haver separação entre o segmento cana e segmento grãos.



Este coordenador também, assim como em consórcios, foi solicitado em algumas ocasiões à alta liderança, inclusive em reuniões do pré-PAN pelo representante da fábrica, entretanto, não autorizado conforme havia sido gerido este setor em gestão anterior.

UNID	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL
CH	10	4	15	11	5	4	10	9	9	16	93

MKT	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
CH	94,2	100	75,2	61,9	47,4	27,6	65,6	76,4	69,2	64,9

O ano de 2023 foi um ano totalmente positivo em relação ao segmento canavieiro, com aumento da demanda tanto em tratores quanto em colhedoras.

Usinas e Prestadores de Serviços para o mercado canavieiro na região.

USINAS	LOCALIDADE	PRESTADOR SERVIÇO	LOCALIDADE
RAIZEN	CAARAPO	SAPÉ	RIO BRILHANTE
RAIZEN - BIOSEV	RIO BRILHANTE	SANTIN	FATIMA SUL-CAARAPO
RAIZEN - BIOSEV - PASSATEMPO	RIO BRILHANTE	MV - MARCIO	NOVA ALVORADA
ATVOS SANTA LUZIA	RIO BRILHANTE	ACP	RIO BRILHANTE
ATVOS ELDORADO	NOVA ALVORADA	AGROTERENAS	RIO BRILHANTE
FATIMA DO SUL	FATIMA DO SUL	MICHELIN	CAARAPO



CIAMID

CONTROLE DE VENDAS PERDIDAS

O CEN informa periodicamente sobre a venda perdida e valores que os preços dos concorrentes estão trabalhando, bem como a condição de entrada de equipamento usado. Controlamos via planilha para informações do setor periodicamente.

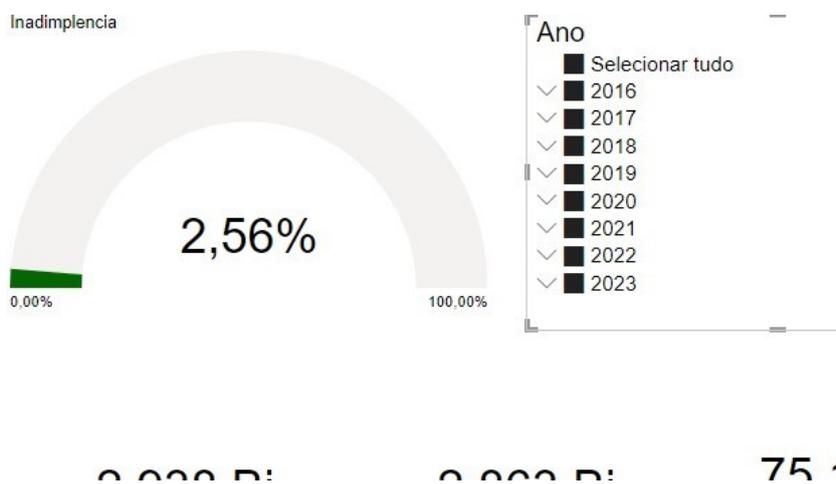
CEN	FDD	produto	familia	modelo	descrição	MÊS ANO	STATUS NEGOC	CLIENTE	1º JD	VENDA (R\$ 1.000)	MARCA	modelo concorrência	valor da concorrência (R\$ 1.000)	motivo
João P		PV	_M4000	M4025	30 metros de barra s/exact		perda	ALTAIR RODRIGUES SIMÕES	NÃO	1.085	JAC	2530	800	valor e disponibilidade
João P		PV	_M4000	M4025	30 metros de barra		perda	MITISURO SUMIOKA	NÃO	977	JAC	2030	900	disponibilidade de produto, 30 metros
João P		TR	_5000	5080E	cabinado s/piloto 9x3		perda	MARIA JANETE SCHOREDER	NÃO	220	NH	TL80	195	valor e disponibilidade
João P		CA	_5500	S550	SF3 DUAL 25 PES		perda	WALDEMIR MUNHOZ	NÃO	1.457	CA	4150	1.100	valor e disponibilidade
João P		CA	_5500	S550	SF3 4X4 DUAL 30 draper		perda	JOÃO CEZAR FERST	NÃO	1.800	NH	5.85	1.300	

VISITA CLIENTES NO CAMPO PELO GERENTE

Uma das tarefas e o que se considera mais importante tendo como base o relacionamento com os clientes é a visita da gerência ao campo, juntamente com o CEN. Desta forma utilizamos de uma sistêmica para visita in loco em sua propriedade ou escritório. Desta forma entre julho-2015 a julho-2023 realizamos 493 (quatrocentos noventa e três) visitas, com média de praticamente 62 clientes anual. Nas informações não cabem eventos e ou exposições.

INADIMPLÊNCIA

Inadimplência geral observada em 26-09-2023 dos anos 2016-2023



Inadimplência geral observada em 26-09-2023 apenas do ano 2023



Inadimplência observada da área de defensivos no geral entre 2016 a 2023, base 27-09-2023.

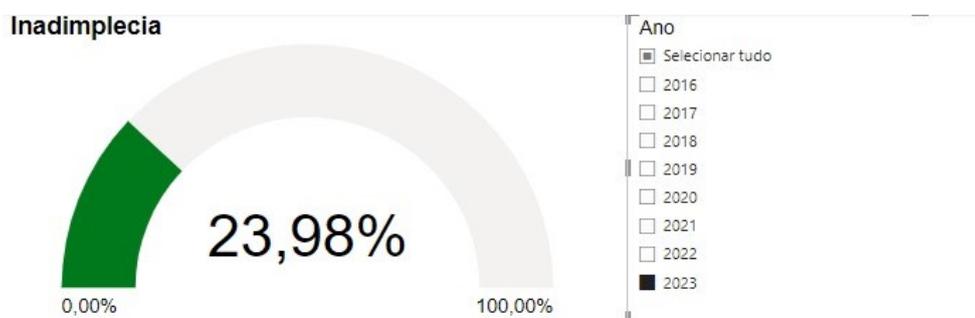


871,527 Mi

807.165 Mi

64

Inadimplência observada do setor de defensivos no ano de 2023, base 27-09-2023.



122.127 Mi

122.111 Mi

12

DIFERENÇAS ENTRE GESTÕES

Detalhe	Até 2015	Após 2015
Número colaborador	06	11
Gerente exclusivo	Não	Sim
Colaborador exclusivo crédito	Não	02
Sistema de crédito	Não	Agrometrika
Sistema de gestão	Semeador	Protheus
Índice de inadimplência	0,67	2,56

Valor de inadimplência da gestão anterior (até 2015)

VALOR VENDA 928.729.302,61

VALOR RECEBIDO 921.609.392,60

% INADIMPLÊNCIA 0,76%

Considerado período de faturamento entre 2020 a 2014



CIAMID

Do período de 2015 não há indicadores confiáveis devido a troca de sistemas.

TEMPO GESTORES

Walter Veroneze	22 anos
Evanir Pelogia	5 anos
Jaqueline Verão	1 ano
Jaqueline Santi	9 meses
Ulisses Maciel	9 meses
Magno Simões	1,5 meses

POLÍTICA COMERCIAL MÁQUINAS

Departamento:	Máquinas e Soluções Integradas
Condições Gerais:	Preço, Prazo, Formas de pagamento, Descontos, Devolução, Troca, Cancelamento, Campanhas, Garantia.

As condições gerais da política comercial deverão contemplar máquinas novas John Deere, máquinas novas Outras Marcas, máquinas usadas e soluções integradas:

1. Preço:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

Os preços serão formados tomando-se como base o custo de compra do produto e markup conforme definição da diretoria comercial, atualmente a margem é de 30% (custo / 0,70), a lista de preços será calculada somente para os produtos de estoque ou estoque a ingressar.

Máq. Usadas:

Os preços dos usados serão formados tomando-se como base o custo nominal de compra e markup de 15% (custo /0,85).



2. Prazo:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

Estipula-se o prazo de 60 dias após o pedido da máquina ao cliente, mesmo quando for financiamento bancário, para prazos maiores e parcelamentos direto com o cliente é estudado caso a caso e liberado pelo gerente de vendas e diretor comercial.

Máq. Usadas:

As máquinas usadas serão vendidas pelo mesmo prazo da aquisição, diminuindo-se 1 ano, salvo quando negociado com prazos menores, o valor será acrescido de juros na mesma taxa do financiamento do cliente da máquina nova, a NF de venda será emitida no valor futuro total já com os juros, que serão liquidados a cada ano sobre o saldo devedor.

3. Formas de Pagamento:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas:

O valor da entrada que é o recurso próprio pago pelo cliente é normalmente entre 10 e 15%, mas poderá ser maior, dependendo do valor autorizado pelo banco para o financiamento, também poderá ser 0(zero) nos casos de

financiamento 100% pelo banco, a empresa costuma exigir um sinal no ato do pedido e o restante do recurso próprio com pagamento até a data da entrega da máquina.

Para produtos não financiados e adquiridos pelo cliente com recursos próprios será negociado caso a caso e liberado pelo gerente de vendas e diretor comercial.

Máq. Usadas:

O mais comum é a venda ao cliente com recursos próprios, com parcelas anuais acrescidas de juros, neste caso a forma de pagamento deverá ser através de boleto bancário ou cheque.

4. Descontos:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

Sobre o valor da lista de preços poderá ser concedido descontos conforme determinados abaixo:

- O vendedor possui uma alçada de até 3% da margem estipulada na lista de preços para negociação com o cliente;
- O gerente de vendas possui uma alçada de até 8% da margem estipulada na lista de preços para negociação com o cliente;
- Para descontos maiores precisa da autorização do diretor comercial;

Máq. Usadas:

Todo desconto para fechamento do negócio com máquinas usadas deverá ser aprovado pelo gerente de vendas e diretor comercial, dependendo do interesse da empresa em vender aquele produto, a análise é caso a caso.

5. Devolução, Troca:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

Somente serão aceitas devoluções ou troca do produto quando este apresentar problemas de fabricação que não possibilite o conserto pela área técnica, neste caso toda a negociação deve ser autorizada pelas fábricas.

Máq. Usadas:

Não se aplica.

6. Cancelamento:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

O pedido poderá ser cancelado pelo cliente desde que o produto não esteja entregue,

O pedido poderá ser cancelado pela empresa por falta de produto, desde que seja alinhado com o cliente e este não possa aguardar a disponibilidade da máquina.

7. Campanhas:



CIAMID

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

As campanhas para aumento do volume de vendas, deverão estar alinhadas com as fábricas quanto as demandas, disponibilidades, sazonalidade, e principalmente quanto ao preço e descontos especiais para eventos específicos, atualmente devido à falta de produtos a empresa, e as fábricas não estão realizando campanhas pontuais.

Máq. Usadas:

Não se aplica.

8. Garantia:

Máq. Novas John Deere/Outras Marcas e Soluções Integradas:

Os prazos de garantia seguem as políticas das fábricas, que normalmente é de 1 ano.

Máq. Usadas:

Concedido a garantia legal de 90 dias pela empresa, fora deste prazo os problemas serão administrados caso a caso e resolvidos em conjunto com o cliente, área comercial e área técnica.

POLÍTICA DE DEMONSTRAÇÕES

Programa:

O programa de Demonstração de Produtos é orientado pela John Deere e deve estar alinhado com os comunicados emitidos pela fábrica.

Produtos:

As opções de produtos são disponibilizados pela fábrica para que a empresa faça a escolha do que melhor atenda às necessidades da região e do programa disponibilizado.

Clientes:

Realizado levantamento junto aos CEN's, para definir quais os clientes potenciais para realizarem o trabalho de demonstração e apresentação do produto específico.

Período:

O período total de demonstração do equipamento é definido pela fábrica e este é incorporado ao programa para atender todos os clientes alvos definidos pela equipe, estipula-se em média 3 dias de demonstração em cada cliente, com acompanhamento do CEN responsável, participam da demonstração todos os setores comerciais da empresa: Máquinas, Soluções Integradas, Peças e Serviços.



Custos da Demonstração:

Os equipamentos são levados a cada cliente com cobertura de seguro, e os custos para manutenção são divididos entre os setores comerciais da empresa, sendo que cada área fica responsável pela reposição que lhe cabe, detalhadas a seguir:

- Máquinas: responsável pelo equipamento em si, nota fiscal, embarque, transporte, e posterior venda;
- Peças: aplicação de eventuais peças necessárias, caso não haja participação do cliente;
- Serviços: eventuais intervenções e ajustes que se façam necessário, caso não haja participação do cliente;
- Soluções Integradas: especialista para acompanhamento, agendamento, recepção, embarque, check list e resultados da demonstração;

Regras:

Os equipamentos, clientes e agenda serão escolhidos pelo Setor de Máquinas e Soluções Integradas, não obstante todos podem participar do processo.

As demonstrações deverão seguir a agenda estabelecida, que poderá sofrer alterações por motivos climáticos, ou por necessidade e importância do cliente, para isto Setor de Máquinas e Soluções Integradas interagem periodicamente e decidem em conjunto.

O Especialista de Soluções Integradas coordena todo o processo de demonstração, e deve estar por dentro de toda a logística das máquinas, saídas e entradas.

Responsabilidades:

Responsabilidade do Especialista:

- Assinatura da documentação da demonstração, por parte do cliente, onde consta a ciência da demonstração, aceitação de levantamentos de índices e dados da máquina, e compromisso em conserto, caso haja quebra ou dano, uso de combustível etc.;
- Levantamento da qualidade das operações das máquinas e das operações agrícolas;
- Acompanhamento junto ao sistema JDL;
- Emitir relatório com assinatura do cliente logo após o término da demonstração com evidência e comprovação de valor dos produtos John Deere;

Responsabilidade do cliente:

- Acompanhar o processo;
- Responsabilidade por eventuais danos: peças e serviços.

Responsabilidade do Setor de Máquinas:

- Acompanhar a demonstração da máquina a campo através do CEN;
- Negociar com o cliente o pagamento de eventuais problemas que ocorrem, com reparos necessários, por conta da operação;
- Auxiliar ou até mesmo fazer o checklist, e assinatura de documentos e relatórios junto com o Especialista, ou até mesmo, fazê-lo por si, na falta deste.

Responsabilidade de Setor de Serviços:

- Quando da venda do equipamento de demonstração, lavar a máquina, e fazer a revisão pré-entrega.



CIAMID

POLÍTICA DE COMPRAS

1. Todos os produtos para compra são liberados pela John Deere através de “janelas” de compras com produtos pré-definidos;
2. Essa notificação é enviada ao departamento com datas e horários para inserção dos pedidos;
3. Com o sistema JDConfig habilitado inserimos as configurações de cada produto previamente definido para compra;
4. Esses pedidos são formalizados e registrados no sistema de gestão Protheus, bem como na planilha de controle do departamento, contemplando todos os dados de configuração, custo e data para entrega;
5. Está definido um padrão de compra para cada produto havendo pouca ou nenhuma variação de configuração;
6. O lançamento destes pedidos no Protheus carrega automaticamente os valores futuros para o departamento financeiro fazer sua programação de caixa.

TRATORES LINHA 5E

Os tratores 5E, assim como consórcio deve ter uma sistemática diferente para que haja maior negociações. O produto em si, fica cada dia mais para trás no cenário comercial, haja visto o aumento das áreas e a redução, pelo cliente, de força de trabalho em sua propriedade. Assim o mesmo busca um equipamento maior para fazer mais trabalho e diminuir funcionários. O produto da linha 5E deve ter algum atrativo para que seu share ou mesmo a quantidade de venda específico seja elevada e com margens melhores.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
5E	18	16	12	9	5	9	9	10	12	7

Dados de 2023 até 31-08-2023.





CIAMID

SISTEMA IFS JOHN DEERE

Sistema IFS dentro do portal John Deere, ferramenta utilizada para acompanhamento do inventário dos últimos anos, permitindo assim uma análise mais aprofundada do comportamento do estoque para o próximo período

DSF JOHN DEERE

Planilha DSF, utilizada para registros da previsão de faturamento e/ou mercado entregue durante o FY, tendo sua estrutura baseada na distribuição dos números do PAN.

JD CONFIG

JD Config, ferramenta utilizada na colocação e configuração dos produtos adquiridos na John Deere, bem como registros do mercado vendido para ordens

DCP

DCP acesso na página do DP para marcações de entregue do inventário faturado ao cliente final, bem como registros do mercado vendido para inventários

INFORMAÇÕES DIÁRIAS PARA EQUIPE COMERCIAL E OUTROS

Envia-se todos os dias o resultado do departamento para equipe, financeiro, área peças e serviços, bem como diretoria das vendas, faturamentos, vendas consórcios, compras e entregas, bem como outras informações ocorridas no dia dentro do setor. As informações são enviadas via e-mail.



ENC: PROGRAMAÇÃO 20/01/2022



jucemar@comid.com.br
Para walter@comid.com.br

Responder

De: Jucemar de Santi Veroneze <jucemar@comid.com.br>

Enviada em: quinta-feira, 20 de janeiro de 2022 17:11

Assunto: PROGRAMAÇÃO 20/01/2022

FATURAMENTOS A CLIENTES

- 3 Plantadeiras 1100 – André Coelho Barbosa – R\$ 1.248.000,00 (Márcio)
- 1 Utilitário Gator XUV865M – WG Importação e Exportação de Cereais Ltda – R\$ 230.000,00 (João Paulo)

ENTREGAS A CLIENTES

- 1 Colheitadeira S790 chassi 1CQS790APM0140151 – Rafael Costa Biazi (Paulo)
- 1 Plataforma Draper 45' chassi 1CQ745DACM0140195 – Rafael Costa Biazi (Paulo)
- 1 Plantadeira 1100 chassi 1CQ1111AKM0140150 – João Nelson Lyrio (Márcio)

COTAS CONTEMPLADAS NA ASSEMBLÉIA

- 1 cota Carlos Eduardo Medici Lemos – lance de 35%
- 1 cota Daniel Luiz Frantz – lance de 22%
- 1 cota Agenio Giuliani – lance de 38%



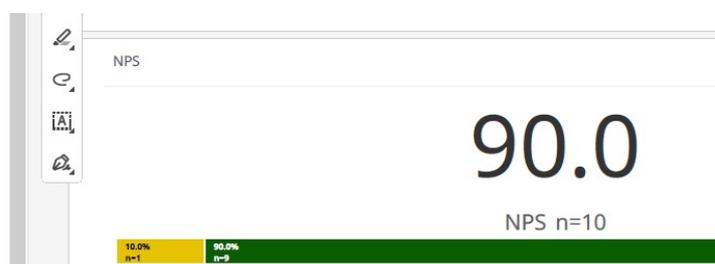
MENOR APRENDIZ

Pela primeira vez o departamento trabalha com um colaborador pelo programa de Menor Aprendiziz, envolvido com as tarefas do setor.

SATISFAÇÃO DE CLIENTES



Dentro da área comercial o último relatório emitido é de 77,8%.





CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES

1. Controles Internos e Programa de Gestão:

Precisamos que os controles internos e os programas disponíveis para a gestão sejam de confiança e que tenhamos pessoas responsáveis e treinadas para gerencia-los. Precisamos que o departamento esteja online em sua gestão.

2. Processos e Tarefas para o próximo Fiscal Year

Num quadro abaixo haverá informações dos diversos pontos a ser levado em consideração, quer seja relacionado ao quadro comercial, quadro interno, relacionamento com cliente, comunidade, sistema de controle e gerenciamento, bem como envolvimento da área comercial com diretoria. O pensamento nestes quesitos todos são alinhados para que possamos trazer maior lucratividade ao negócio.

3. Readequação Equipe Comercial x Área de Atuação

Neste tópico importante ter maior força de vendas no campo, visitando o cliente, trazendo informações de negócios onde não estamos atingindo.

4. Equipamentos Usados

Uma linha de produtos que em diversos casos é interessante a aquisição. Entretanto esta aquisição deve ser avaliada no quesito financeiro/econômico bem como seu estado de conservação, pois no momento da venda a empresa deve dar garantia do produto, satisfazendo assim o novo comprador.

5. Relacionamento Gerência Demaq

Fundamental a continuidade do bom relacionamento da gerência da área de vendas Demaq com os demais setores da empresa, haja visto que não é uma área isolada e sim dependente do bom trabalho dos demais para nova negociação e aumento da rentabilidade.

**PREVISÃO FECHAMENTO PAN FY23**

PAN PREVISÃO FECHAMENTO FY 23							MKT
	UNIDADE	MKT	MARCADO	A MARCA	TOTAL	%REALIZ	PREV
CA	46	51,6	31	0	31	67	51
TR	99	51,7	93	3	96	97	42
PL	100	-	70	2	72	72	-
PV	12	-	10	0	10	83	-
CH	13	66	16	0	16	123	64,9

Volume de 10 unidades de PV registrado se refere a 2 unidades de Pulverizador Dry Box e 8 unidades de pulverizadores.

“Metas sem recompensas financeiras são quase inúteis. Desafie seu time a alcançar grandes resultados e remunere bem por esse objetivo” – Eduardo Tevah

PROJEÇÕES 2024

O mercado se apresenta estável em todos os setores, inclusive cana-de-açúcar onde o mesmo vinha de um crescimento exagerado, o chamado “boom” do mercado, mas vale ressaltar que um fechamento de negócio com uma usina é realmente um fator determinante de sucesso durante o ano. Assim, existem vários negócios em fase de fechamento o que contribuirá, caso ocorram, com o sucesso da empresa em realizar os fechamentos de números acertados com a John Deere.

Também é o ano (logo no início) em que teremos a avaliação da John Deere quanto ao CCM e a meta da empresa é se tornar Concessionário Classe Mundial novamente.

Enquanto a John Deere imagina fechar o FY23 com 43% de share em Colheitadeiras e 30% de share em tratores a Comid prevê um fechamento na casa de 51% em colheitadeiras e 42% em tratores.

PREVISÃO ABERTURA PAN FY 24

RESUMO PREVISÃO FECHAMENTO FY23 E ABERTURA FY24									
PRODUTO	JD 23	PREV %	COMID	MERCADO	JD24	PREV24	UNID	MERCADO	
CA	43	51%	31	61	45	53%	34	65	
TR	30	42%	93	220	33	46%	110	239	
PL	-	-	70	-	-	-	100	-	
PV	-	-	10	-	-	-	15	-	
CH	-	65%	16	24,63	-	66%	12	18	

Volume de 10 unidades de PV registrado se refere a 2 unidades de Pulverizador Dry Box e 8 unidades de pulverizadores.



	FY24 Retail Mínimo	FY24 Embarque Concorrência	FY24 Indústria Total	FY24 MS% Mínimo	FY25 MS% Mínimo	FY26 MS% Mínimo
Tratores	110	168	278	39,6%	40,0%	41,0%
Colheitadeiras	40	40	80	50,0%	53,5%	55,0%
Colhedora Cana	7	5	12	61,0%	62,0%	63,0%

Tabela de previsão da John Deere

Entretanto algumas situações muito importantes devem ser consideradas para o novo ano fiscal, assim temos:

1. continuidade de um plano agrícola não favorável ao agronegócio;
2. Pouco diferencial em variação de preços dos commodities com previsões entre R\$137 a R\$138 reais a saca de soja em Paranaguá entre março e abril-24;
3. Manutenção de preços elevados em equipamentos agrícolas;
4. recursos próprios agentes financeiros extremamente fora de sintonia com a rentabilidade do agricultor;
5. Nova diretoria com nova estratégia para o negócio concessionário regional;
6. Mudança na remuneração equipe comercial;
7. Fortalecimento da concorrência regional devido as variantes de novo modelo de negócio na concessionária.

FY 2024 - FUNDAMENTAL

- Coordenador para área de Consórcios;
- Coordenador para área de Cana-de-açúcar;
- Colaborador para auxílio em informações de mercado e tratativas com CEN's;
- Revisar forma de contrato trabalho equipe externa de CEN's;
- Definição clara de forma de trabalho com equipe comercial externa;
- Realinhar forma de atendimento dos CEN's x Clientes via relacionamento;
- Sistema de trabalho com reserva de estoque via sistema online;
- Sistematizar informações dos pedidos de vendas ao financeiro;
- Implantar controle via celular de visita com mapeamento;
- Cumprir com premiação comunicada à equipe pelo atingimento de metas.
- Construir um plano de visita de universidades à empresa para desenvolver o senso de paixão dos estudantes com o nosso negócio – ir além da faculdade de Agronomia ou correlacionadas;
- Continuar a integração do departamento de máquinas com os demais através da Oficina do Conhecimento que em todas as realizadas tem sido um sucesso;
- Promover a abertura e integração com demais colaboradores para que haja inovações e novas ideias para melhoria contínua dos processos do departamento
- Criar forma de alinhamento do cliente com o CEN na consulta no Protheus
- Ter um controle de estoque no Protheus confiável com os parâmetros de “disponível”, “reservado”, entre outros;
- Implementação de novos técnicos para a área de máquinas tendo em vista haver somente um técnico conhecedor das tecnologias em plantadeiras – mercado anual muito grande para não termos um grupo de especialistas;
- Diretoria ser clara e transparentes em seus posicionamentos e alinhada com equipe de gerentes;
- Diretrizes claras quanto a garantia, serviços efetuados para clientes e departamentos para que haja sintonia entre os mesmos e não deixe margem para cobrança em duplicidade ao cliente ou ao departamento;
- CEN ter acesso online ao estoque disponível para venda, tratar também que a reserva seja cancelada automaticamente após 4 (quatro) dias vinculada ao CEN, caso não haja pedido de venda efetivado.
- O foco em um pós-vendas robusto é fundamental para que a área de máquinas mantenha um cenário de resultados e margens positivas.
- Ter clareza entre a diretoria e área comercial para tráfego de informações e ações comerciais, onde o gerente possa opinar sobre ações a serem realizadas;
- Retomar ação de relacionamento com as usinas e terceiros da área de cana, principalmente com o grupo Atvos onde, por erro estratégico, da empresa perdemos um cliente em potencial;
- Criar o hábito da leitura, um grupo aberto entre Demaq e outras áreas para a cada 2 (dois) meses durante uma ou duas horas discutir sobre este tópico;





CIAMID

- Criar forma de o cliente, através de uma senha, tirar o seu extrato de débito na empresa, desafogando desta forma as solicitações de pendências dos mesmos;
- Criar forma de trabalho com traine dentro da área comercial;

Neste novo cenário apoiamos as novas diretrizes e valores definidos para que realmente haja transparência nas ações e táticas definidas como direcionadoras da evolução da empresa, desta forma deixando para trás um cenário onde não se via como importante o valor transparência, nem nas ações diárias e nem inserida no quadro de valores da empresa.

“Daqui a 20 anos, as únicas pessoas que vão lembrar que você trabalhou até tarde serão seus filhos”

“Quando estamos num lugar acreditamos que ali é todo o mundo. A imensidão fora de nosso conhecimento é enorme. Busque sempre mais e não acredite em tudo que vossos ‘exemplos’ dizem, eles também mentem. Seja grato pelo passado mas siga sempre em frente” – Walter Veroneze



CIAMID

CONCLUSÃO

Conclui-se que as tendências de mercado e produtividade observadas nas lavouras das regiões tendem a ser muito boas e daí que possivelmente se espera, a longo prazo, uma retomada de crescimento.

O cenário pode ter uma grande alteração quando do plantio e das chuvas que podem trazer confiança ao cliente, mas também se necessita de redução nos preços dos equipamentos, bem como uma política econômica voltada ao ramo agrícola.

A Ciamid deve acreditar e planejar seu futuro com os pés no chão e olhos voltados ao futuro.

Walter Veroneze

09 de Outubro de 2023

“Comeram o baralho e esqueceram de ‘cagar’ o rei”

NÃO CONTEMPLANDO

O presente relatório não contemplou, por uma questão de posição e não representar claramente a opinião do autor, além de censura os seguintes tópicos, os quais estão enumerados para um documento específico a ser lançado em 2027:

- Assédio intelectual;
- Assédio moral;
- Expectativa representação mercado defensivos agrícolas;
- Mudança constante do que combinava em reunião com pessoas específicas e direcionadas;
- Satisfação em demissão dos gerentes comerciais;
- Demissão passiva da alta liderança;
- Demissão pela 'marca' da representação regional;
- Alteração unilateral de salário gerências e supervisores afetando o art. 468 da CLT;
- Diferença de salário entre mesmos cargos de gerência;
- Alteração unilateral de taxas administrativas para redução de comissionamento colaboradores interno e externos;
- Omissão de líder reconhecido pela equipe geral;
- Tratamento desrespeitoso ao grupo da liderança;
- Grupo de liderança sem relacionamento amistoso para gerir nova empresa;
- Tratativas desrespeitosas quando do convite para profissional se juntar a nova equipe de defensivos, por parte dos incumbidos de tais tarefas, como "se você não der certo qualquer um faz seu trabalho";
- Onde foram parar 52 milhões desviados em 2020? É muito dinheiro não?
- Tratativa desrespeitosa da alta liderança com funcionários de longo data tipo "com seu valor eu pago muitas pessoas para apertar parafuso";
- Falta de uma linha de trabalho da alta liderança com equipes de trabalhos;
- Tradicional 'circo' semanais montado de reuniões sem resultados efetivos e com discursos ensaiados;
- Abandono da alta liderança à aqueles que sempre estiveram ao seu lado;
- Paixão da alta liderança por àqueles que utilizavam dos bens da empresa como sendo seus;
- Falta de direcionamento por parte da alta liderança ou apoio ao grupo de gerentes em metas e objetivos estabelecidos com a 'marca';
- Apoio à funcionários que lesaram estrutura LGPD da empresa, inclusive com roubo de informações e de Hard Disk de propriedade da empresa;
- Queda acentuada do nome da empresa e reconhecimento pela sociedade;
- Aceite unilateral quanto ao gerente de defensivos para composição da nova empresa;
- Mudança de postura quanto a necessidade e determinação quanto a venda da área de defensivos para o mercado;
- Diferenciação entre tratamento entre área de defensivos e máquinas quanto a pagamento de premiações, bônus;
- Insatisfação de trabalhos particulares de colaboradores da corporação resultando em demissões;
- Novos colaboradores de confiança sem estrutura para condução do negócio como um todo;



CIAMID

- Confiança conquistada x Pseudo confiança;
- Identidade da alta liderança da Comid com o Governo Estadunidense;
- Visão por 180 famílias de tratamento covarde da alta liderança;
- Visão centrada e míope de que o mundo gira em torno desta ‘marca’ e ‘empresa’;
- Perda do amor incondicional dos funcionários para com a empresa e alta liderança;
- Paixão incondicional da alta liderança por colaboradores que desviaram bens;
- Espiões infiltrados na nova empresa de químicos;
- Coragem para manterem a ‘mentira’ até o último minuto, quando toda a equipe precisava ouvir a verdade;
- Maior reconhecimento dos colaboradores fora do ambiente de trabalho do que pela alta liderança;
- Comparativo entre a realidade do dia-a-dia e os falsos discursos.
- Os três caminhos determinados para os funcionários à beira do abismo.

“Diante de questionamentos da equipe na última reunião conduzida pela alta liderança passivamente demitida da Comid, as respostas eram ‘na segunda vocês veem com a Ciarama isso não é mais conosco’, ‘não sei’, ‘vão tomar uma cerveja no bar e relaxar’, mensagens claras dizendo “fodam-se vocês”.

Ou seja, a mesma tratativa que foi mantida durante tantos anos, sem rumo, sem direção, dependendo apenas da força e determinação da gerência na condução dos departamentos se mostrou no final.

ÚLTIMA MENSAGEM

“Boa tarde. Fico grato em ter trilhado esta jornada ao lado de todos vocês. Cada um com seu estilo diferente e crítico e isto me fez muito bem... aprendi uma enormidade com vocês... mas claro até hoje não sei nada dos equipamentos. Mas o aprendizado de vida foi maravilhoso. Neste momento gostaria de saber se existe alguma pendência minha com vocês, se houver por favor envie o particular que vou ainda tentar dar sequência. E muito obrigado por tudo que passamos juntos”.

“A profecia que foi escrita em 2001 está se cumprindo ponto a ponto” – Thien Al Han.

ANEXOS

GERENTE COMERCIAL

- Calcular e divulgar a equipe de vendas a tabela de preços a serem adotados para a venda dos produtos novos e usados;
- Executar vendas, observando as normas de preços e condições de pagamento vigentes;
- Realizar avaliação de equipamentos usados que entrarem nas negociações;
- Auxiliar os Consultores de Vendas no fechamento nas negociações, buscando efetuar a venda;
- Realizar visitas a clientes;
- Acompanhar os relatórios de visitas dos Consultores externos e programar novas visitas quando necessário;
- Comprar e controlar os estoques (máquinas e implementos) da empresa;
- Realizar acompanhamento e gerenciamento dos colaboradores (interno e externo) referente a treinamentos, novas contratações, desligamentos e relacionados;
- Autorizar os preços gerais referentes a produtos John Deere a serem seguidos pelo DEMAQ, e passa-los ao Supervisor de vendas, bem como divulgar listas novas e condições de preços sempre que haver alterações;
- Gerenciamento dos planos de ações relacionados a campanhas de venda e promoções;
- Acompanhamento do faturamento dos produtos, quantidade em estoque, valores;

ANÁLISE DO CARGO

PERFIL PSICOLÓGICO:

Responsabilidade (assiduidade, pontualidade e comprometimento);

Concentração (qualidade do trabalho);

Boa Memória;

Bom Relacionamento interpessoal;



CIAMID

Iniciativa;
Ética (discrição, sigilo);
Boa comunicação;
Habilidade de negociação;
Liderança.

REQUISITOS E EXIGÊNCIAS DO CARGO:

Pré-requisito: ter disponibilidade para participar de treinamentos e eventos junto à comunidade da sua área de atuação;

Formação: Ensino superior completo, preferencialmente com pós graduação em gestão de agronegócios.

Experiência: vivência na área de máquinas ou no cargo de gerência (5 anos)

Capacitação: conhecimento de produtos, conhecimento de mercado, conhecimento de área de trabalho, habilidade para gerir equipe e trabalhar sob pressão.

RESPONSABILIDADES

Por contatos internos e externos;
Por processos e métodos;
Por equipamentos, veículos e materiais de trabalho;
Por informações confidenciais;
Por supervisão de pessoal;

CONDIÇÕES DE TRABALHO:

Ambiente de trabalho com riscos (viagens).

TREINAMENTOS:

Curso de especialização em vendas;
Treinamento de Gestão de Pessoas/Liderança.
Atualizações constantes sobre o mercado de máquinas e seus clientes foco;
Treinamentos do programa EDUCATE - John Deere University (conhecimento de produtos e gerenciais focados na área de máquinas).
Programas: Semeador, Intranet e JDU.

SUPERVISOR ADMINISTRATIVO DE VENDAS



CIAMID

Cargo:	SUPERVISOR ADMINISTRATIVO DE VENDAS
Setor:	MÁQUINAS
CBO:	5201-10

1. Missão do Cargo

Controlar e responder pelo estoque de máquinas e equipamentos. Desenvolver o processo de compra de produtos e comunicação junto a fábrica. Supervisionar os números e metas da área. Coordenar a equipe administrativa assegurando a adequada condução dos processos.

- Analisar os pedidos de venda, direcionando os produtos de acordo com a data de solicitação, faturamento, e necessidade do cliente, afim de agilizar o recebimento de crédito da fábrica e garantir a satisfação do cliente;
- Elaborar o mapa de comissão dos vendedores imediatamente após o faturamento do produto, baseando-se na margem e especificações negociadas para aprovação do Gerente, garantindo o correto recebimento do vendedor;
- Planejar a antecipação de entrega de produtos junto a John Deere, analisando possíveis remanejamentos que podem ser realizados, a fim de proporcionar a entrega do produto antes do prazo previsto;
- Supervisionar o processo de financiamento referente a máquinas e implementos, orientando e avaliando se todos os processos estão seguindo conforme o procedimento da empresa;
- Avaliar os pedidos de venda realizado pelos vendedores, conferindo se os pedidos foram realizados de acordo com as especificações do produto, verificando estoque disponível e confirmando a aprovação do financeiro, afim de garantir o cumprimento das normas da fábrica, empresa e solicitação do cliente;
- Distribuir, orientar e supervisionar as atividades administrativas decorrentes do processo burocrático de controle da John Deere, envolvendo a emissão de relatórios, preenchimento de planilhas e comunicações por e-mail com a Assodeere, Banco John Deere e Fábrica, afim de promover a comunicação com a John Deere e acompanhar os resultados e metas estabelecidas para a área.
- Mensalmente prepara mapas e quadros demonstrativos sobre o desempenho e planejamento da área no período para apreciação e controle do superior;



CIAMID

2. Principais Responsabilidades

3. Conhecimentos Específicos

- Conhecimento no pacote office;
- Ferramentas de gestão;
- Inglês básico.

4. Requisitos de Contratação

Escolaridade: Superior Completo em Administração, Ciências Contábeis e/ou Agronegócio
Experiência: Mínimo de 03 anos na área
Certificações Obrigatórias: Não

5. Competências

Visão Estratégica; Visão Sistêmica; Comunicação; Tomada de Decisão; Foco no Cliente; Administração do tempo; Planejamento e Controle; Organização; Relacionamento Interpessoal; Proatividade; Liderança orientadora; Raciocínio Lógico.



CIAMID

ASSISTENTE ADMINISTRATIVO - FINANCIAMENTOS

Cargo: ASSISTENTE ADMINISTRATIVO - FINANCIAMENTOS

Setor: MÁQUINAS

CBO: 5201-10

6. Missão do Cargo

Reporta-se ao Gerente Comercial, responsável por organizar o processo de financiamento de máquinas e implementos visando o atendimento exclusivo dos clientes da empresa.

7. Principais Responsabilidade

- Monitorar e preparar o processo de financiamento referente a máquinas e implementos;
- Realizar as ações necessários para solução de pendências no processo de financiamento;
- Repassar informações sobre o andamento dos financiamentos as partes interessadas;
- Desenvolver e fortalecer relacionamento com os prestadores de serviço como bancos e financiadoras;
- Realizar atualização da base cadastral de clientes;

8. Informações Adicionais

CNH categoria B
Flexibilidade de Horário
Disponibilidade para Viagens

9. Requisitos de Contratação

Escolaridade: Ensino Médio Completo
Experiência: Mínimo de 06 meses na área
Certificações Obrigatórias: Não

10. Competências

Organização; Comunicação; Planejamento e Controle; Relacionamento Interpessoal; Proatividade;

ASSISTENTE ADMINISTRATIVO – MAQUINAS

Cargo: ASSISTENTE ADMINISTRATIVO - MÁQUINAS

Setor: MÁQUINAS

CBO: 4110-10

2. Missão do Cargo

Realizar procedimentos administrativos do setor referentes ao controle de notas de entradas, vendas de equipamentos, faturamento do departamento e controle de frota do setor.

3. Principais Responsabilidades

- Realizar processos administrativos de consórcios;
- Realizar entrada de Notas Fiscais de compras do departamento de máquinas;
- Auxiliar no faturamento do departamento;
- Elaborar carta de avaliações dos equipamentos usados;
- Elaborar os contratos de equipamentos novos e usados;
- Controlar a frota de veículos do departamento;
- Auxiliar na conferência de equipamentos e mercadorias;
- Elaborar termo de constatação de avarias no transporte - TCA's;
- Elaborar as atas nas reuniões do departamento;
- Realizar a distribuição de lista de preços ao comercial;
- Realizar o controle de dados dos faturamentos;
- Realizar a conferência de Pedidos de Vendas;
- Realizar o preenchimento de relatórios para John Deere e AssoDeere;
- Acompanhar o processo de recebimento e entrega de equipamentos;
- Auxiliar em eventos de responsabilidade do departamento;
- Solicitar materiais de escritório;
- Realiza cotação de produtos para os CEN'S;
- Gera e encerra manifesto de transporte.

4. Conhecimentos Específicos

- Conhecimento básico em pacote Office.

5. Requisitos de Contratação



CIAMID

ASSISTENTE ADMINISTRATIVO – MAQUINAS II

Cargo:	ASSISTENTE ADMINISTRATIVO - MÁQUINAS
Setor:	MÁQUINAS
CBO:	4110-10

6. Principais Responsabilidades

- Realizar processos administrativos de consórcios;
- Realizar o controle de dados dos faturamentos;
- Auxiliar no faturamento do departamento;
- Auxilia no processo de compra de bens;
- Elaborar Termo de Constatação de Avarias no Transporte - TCA's;
- Realizar entrada Notas Fiscais de compras do departamento de máquinas;

7. Missão do Cargo

Realizar procedimentos administrativos do setor referentes ao controle de notas de entradas, vendas de equipamentos, faturamento do departamento e controle de frota do setor.

8. Conhecimentos Específicos

- Conhecimento básico em pacote Office.

9. Requisitos de Contratação

Escolaridade: Ensino Médio Completo.
Experiência: 3 a 6 meses de experiência na área.
Curso sugerido: Curso de Rotinas Administrativas,

10. Competências

Boa Comunicação; Proatividade; Atenção; Organização; Iniciativa;



CIAMID

CONSULTOR DE DEMONSTRAÇÃO E ENTREGA TÉCNICA

Cargo:	CONSULTOR DE DEMONSTRAÇÃO E ENTREGA TÉCNICA
Setor:	MÁQUINAS
CBO:	3541-40

11. Missão do cargo

Reporta-se ao gerente comercial de máquinas, responsável por realizar a demonstração de equipamentos e realizar o acompanhamento de clientes de plantadeiras visando a otimização dos maquinários.

12. Principais Responsabilidades

- Realizar demonstração de produtos, junto aos CEN'S com a finalidade de viabilizar negócios;
- Realizar entrega de produtos novos, levando informações e realizando treinamento com os clientes e operadores;
- Acompanhamento dos clientes que adquiriram plantadeiras na concessionária, informando sobre as potenciais mudanças que devem ser executadas nas máquinas;
- Participar de reuniões, feiras e eventos realizados pela empresa;
- Participar de cursos de conhecimento de produtos e manutenção;

13. Informações Adicionais

CNH categoria B
Flexibilidade de Horário
Disponibilidade para Viagens

14. Requisitos de contratação

Escolaridade: Ensino Médio Completo
Experiência: Mínimo de 06 meses na área
Certificações Obrigatórias: Não

15. Competências

Conhecimento técnico – Plantadeira; Habilidade de comunicação; Organização; Proatividade.



CIAMID

CONSULTOR DE DEMONSTRAÇÃO E ENTREGA TÉCNICA

Cargo:	CONSULTOR DE DEMONSTRAÇÃO E ENTREGA TÉCNICA
Sector:	MÁQUINAS
CBO:	3541-40

16. Missão do cargo

Reporta-se ao gerente comercial de máquinas, responsável por realizar a demonstração de equipamentos e acompanhamento da entrega de produtos novos para os clientes da marca.

17. Principais Responsabilidades

- Realizar demonstração de produtos, junto com os Consultores de Vendas, visitando os clientes potenciais para cada produto, com a finalidade de demonstrar os benefícios, inovações, potencial e vantagens das máquinas e equipamentos da marca;
- Realizar entrega de produtos novos, levando informações e realizando treinamento com os clientes e operadores;
- Realizar lastreamento de trator e ajuste nos maquinários sempre que necessário;
- Acompanhar os produtos novos e usados do DEMAQ, relacionados reparos e manutenção, quando necessário;
- Participar de reuniões, feiras e eventos realizados pela empresa;
- Participar de cursos de conhecimento de produtos e manutenção;

18. Requisitos de Contratação

Escolaridade: Ensino Médio Completo
Experiência: Mínimo de 06 meses na área
Certificações Obrigatórias: Não

19. Informações Adicionais

CNH categoria B
Flexibilidade de Horário
Disponibilidade para Viagens

20. Competências

Conhecimento técnico máquinas agrícolas ; Habilidade de comunicação; Organização; Proatividade.