

VIA DUPLA

Especial

Publicação do Grupo Lemos de Moraes
Maio 2013

06



GRUPO LEMOS DE MORAES

40 anos



ITAIPU



QUINTA RODA

Desde 1973

Prezados leitores,

É com muita alegria que apresentamos a edição especial da Revista Via Dupla, que retrata a trajetória da Quinta Roda e da Itaipu nestes 40 anos, alcançados agora, em maio. Essas duas Casas trilharam, dia a dia, com a dedicação de seus colaboradores, a ousadia e experiência do Grupo WLM, a fidelidade de seus clientes, o apoio de seus fornecedores e a parceria consolidada com a Scania, um caminho de sucesso.

Foram anos de aprendizado, de melhorias, de coragem. Estruturamos filiais, segmentamos mercados, lançamos campanhas, capacitamos pessoas, modernizamos ferramentas de gestão, investimos. Crescemos, conquistamos novos clientes, prêmios e certificações, ingressamos em outros setores, expandimos nossos negócios e fizemos parte da biografia profissional e pessoal de muitos colaboradores.

Nesse tempo, novos desafios foram experimentados e trabalhamos com qualidade, oferecendo atendimento personalizado e evoluindo com sustentabilidade. É por isso que, nesse momento particular, compartilhamos, com cada um de vocês, a experiência única de completar 40 anos, marcando história.

Aproveitem a leitura!

Quinta Roda e Itaipu



GRUPO LEMOS DE MORAES

Informativo Interno do Grupo Lemos de Moraes

Coordenação interna: Fernanda Martins - fernanda.martins@itaipumg.com.br
Colaboração: Gabriel Silva, Larissa Pontes, Renata Gonçalves e Thais Roque /
Redação: Poliana Napoleão
Edição: Flávia Bandeira

Jornalista responsável:
Flávia Bandeira - Mtb 08277 / MG
Fotos: Divulgação
Projeto gráfico e diagramação:
Opinião Formada Comunicação
Impressão: Gráfica Edit. Del Rey Ind.
Comércio Ltda.
Tiragem: 2.100 exemplares



O papel utilizado neste impresso foi produzido com madeira de florestas bem manejadas, garantindo o respeito ao meio ambiente.



03 *Especial*

Quinta Roda e Itaipu completam 40 anos em maio

06 *Recortes*

Colaboradores falam de suas conquistas e sentimentos acumulados durante o tempo de casa

08 *Memórias*

Desenhos ilustram momentos inusitados que marcaram épocas

10 *Linha do Tempo*

Principais acontecimentos percorridos pela Quinta Roda e Itaipu desde 1973

12 *Pessoas*

Carreiras construídas em paralelo à trajetória das concessionárias

16 *Negócios*

Quinta Roda e Itaipu avançam em seus mercados de atuação

18 *Em Destaque*

Relatos reafirmam a ligação construída com clientes, parceiros e demais stakeholders

40 anos construindo história

Grupo WLM comemora a trajetória percorrida pela paulista Quinta Roda e pela mineira Itaipu

2013 é um ano especial para duas Casas do Grupo WLM. A Quinta Roda, em São Paulo, e a Itaipu, em Minas Gerais, completam 40 anos, em maio. Ambas integram o Grupo Lemos de Moraes, junto com a Equipo, no Rio de Janeiro, e a Itaipu Norte, no Pará. Todas atuam na comercialização de produtos da marca Scania no Brasil, sobretudo caminhões pesados e semipesados, chassis para ônibus rodoviários e urbanos, motores industriais e marítimos, peças de reposição, e na prestação de serviços de manutenção.

“Quando a WLM comprou a Equipo (nome da Itaipu antes da aquisição da concessionária pela organização), o propósito principal era a manutenção da grande frota de caminhões Scania que a empresa possuía. Depois de

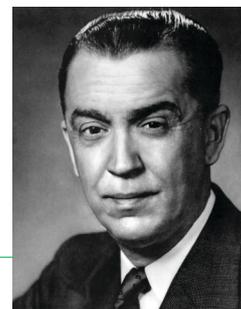
verificar que o negócio Scania era excelente, o Grupo Lemos de Moraes resolveu expandir seus investimentos nessa área, começando com a Quinta Roda e a Itaipu”, comenta o presidente do Grupo WLM, Wilson Lemos de Moraes Júnior, filho do fundador.

A Quinta Roda iniciou as atividades em 1973, em Campinas (SP). Na época da fundação, era composta por 38 funcionários. A matriz foi transferida, em dezembro de 1979, para Sumaré (SP). Hoje, essa Casa tem um quadro de 97 colaboradores e atende 238 cidades de São Paulo e Minas Gerais. Além da matriz, possui outras três filiais e um ponto de serviço em Piracicaba (SP).

“O caminho trilhado pela Quinta Roda nesses 40 anos se deve ao enfoque dos acionistas no crescimento da empresa, no trabalho das equipes e no bom relacionamento com os clientes”, ressalta Francisco Roberto Carvalho Mota, diretor da Quinta Roda. Para ele, esse trajeto de sucesso é reforçado dia a dia: prova disso é a meta alcançada pela empresa em 2010. “Vendemos mais de mil caminhões em um ano e nossa expectativa para 2013 é aumentar sobremaneira nosso volume de vendas”, comenta.

A Itaipu nasceu em Belo Horizonte, também em 1973, com foco no comércio varejista, a partir da decisão de treze sócios. Em agosto de 1975, a sede foi transferida para a Rodovia Fernando Dias, em Contagem (MG), onde permanece até hoje. Na data de inauguração, a empresa contava com 37 colaboradores. Atualmente, só a matriz possui 351. A Casa atende 377 municípios mineiros e conta com cinco filiais.

“A trajetória exemplar construída pela Itaipu nesses 40 anos é resultado da soma de diversos fatores, como o empreendedorismo e a coragem dos fundadores, que investiram e acreditaram no negócio; a dedicação, competência e comprometimento de tantas pessoas que trabalharam e ainda atuam na empresa. Além da qualidade e da força da marca Scania, aliadas à estreita parceria com a montadora e com nossos fornecedores”, destaca o diretor da Itaipu, Eugênio Ricardo Araújo Costa. Segundo o mesmo, esse caminho ascendente também é resultado da confiança demonstrada pelos clientes nos produtos e serviços.



Em 1975, ocorreu uma reorganização societária na Itaipu. A partir dela, a empresa passou a contar com a sócia jurídica Supertrans S/A Transporte e Locação de Veículos, presidida, na época, pelo ex-presidente da República, Juscelino Kubitschek.



Primeira sede da Quinta Roda, em Campinas (SP)

DIRETORIA DAS CASAS ANIVERSARIANTES

QUINTA RODA

Nome	Período de Gestão
Francisco Roberto Carvalho Mota	2004 até a presente data
Paulo Sérgio Provenza	1995 até 2004
José Ângelo Derubeis	1993 a 1994
José Nicoline Júnior	1989 a 1992
Fernando Sampaio da Costa	1985 a 1989
Paulo Fernando Moreira	1983 a 1984
Sérgio Gomes	1981 a 1983
Luiz Carlos dos Santos Paulino	1980 a 1981
Francisco Gilberto Gonçalves Monteiro	1978 a 1980

ITAIPU

Nome	Período de Gestão
Eugênio Ricardo Araújo Costa	2011 até a presente data
Fernando Maurício Araújo Guimarães	1998 a 2011
João Alves da Silva Figueiredo	1989 a 1998
José Nicoline Júnior	1983 a 1989
Fernando Sampaio da Costa Ferreira	1983 a 1983
Ernane Domingos da Silva	1973 a 1983

Investimentos

O percurso estabelecido nesses 40 anos pela Itaipu também é celebrado com novos investimentos em infraestrutura. Em 2013, a empresa iniciou as obras para a construção de uma outra sede para a filial de Montes Claros, no norte de Minas Gerais. O projeto executivo para uma nova edificação em Betim, na região metropolitana de Belo Horizonte, já se encontra na etapa de finalização. Além disso, é prevista a instalação de uma nova casa para a concessionária,

que atualmente está em Matias Barbosa. A nova unidade será montada em Juiz de Fora (MG), em um terreno já adquirido pela empresa. O investimento total previsto nas obras é da ordem de R\$ 70 milhões e o cronograma de finalização dos empreendimentos está em fase de fechamento.

“Com essas estruturas, a Itaipu pretende aprimorar o atendimento aos seus clientes e ampliar

sua atuação nos ramos de vendas e assistência técnica”, esclarece o gestor de obras da empresa, Aristarco Fonseca Júnior. Tanto Montes Claros como Betim têm localização estratégica e são municípios que estão em pleno crescimento, especialmente o primeiro, na opinião do gestor. “Também estamos focados no aumento da demanda de serviços e vendas, em virtude do polo minerador que está se desenvolvendo no norte de Minas”, revela.

INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA ITAIPU 2013

Montes Claros

Local de instalação: Montes Claros (MG)

Tamanho do terreno: 20.063 m²

Investimento previsto: R\$ 7 milhões

Objetivos com a nova casa: modernizar as instalações em uma sede própria e bem arquitetada.

Betim

Local de instalação: Betim (MG)

Tamanho do terreno: 48.600 m²

Investimento previsto: R\$ 30 milhões

Objetivos com a nova sede: ampliação e modernização das instalações em geral, incorporação da Reformadora (que fica em outra estrutura) e localização estratégica. A sede atual, em Contagem (MG), continuará prestando o mesmo atendimento.

Juiz de Fora

Local de instalação: Juiz de Fora (MG)

Tamanho do terreno: 20.000 m²

Investimento previsto: R\$ 7 milhões

Objetivos: ampliação e modernização das instalações em sede própria e localização estratégica (BR 040).



Wilson Lemos de Moraes Júnior,
presidente do Grupo WLM.

“A ascensão ao longo desses 40 anos foi obtida com muito trabalho e seriedade de todos os envolvidos. Isso nos traz a sensação de dever cumprido e a certeza de que os anos percorridos são apenas o começo. Uma história de sucesso não é escrita sem a participação e a dedicação dos funcionários, clientes, fornecedores e, em nosso caso, da Scania, nossa grande parceira”.



Francisco Roberto Carvalho Mota,
diretor da Quinta Roda.

“Agradecemos a todos nossos colaboradores, clientes e fornecedores que, nesses 40 anos, construíram o sucesso das Casas Quinta Roda”.



Eugênio Ricardo Araújo Costa,
diretor da Itaipu.

“Uma empresa espelha as pessoas que a compõem e a Itaipu tem esta evidência por contar sempre, em suas equipes, com profissionais competentes e comprometidos. São para essas pessoas que agradecemos e dedicamos esses 40 anos plenos de vitórias alcançadas”.

Matriz e filiais: Quinta Roda e Itaipu


QUINTA RODA
Matriz - Sumaré/SP
Fundação: 2 de maio de 1973 em Campinas (SP). A sede atual está em Sumaré desde 1979.

Total de colaboradores: 97
 *conta com um ponto de serviço em Piracicaba

Matriz - Contagem/MG
Fundação: 17 de maio de 1973
Total de colaboradores: 351

Filial Montes Claros/MG
Fundação: agosto de 1996
Total de colaboradores: 20

Filial Barão de Cocais/MG
Fundação: outubro de 2008
Total de colaboradores: 10

Filial Araçatuba/SP
Fundação: março de 2000
Total de colaboradores: 29

Filial Bauru/SP
Fundação: março de 2000
Total de colaboradores: 24

Filial Matias Barbosa/MG
Fundação: setembro de 1976 em Juiz de Fora. A sede atual está desde 2007 em Matias Barbosa.
Total de colaboradores: 14

Filial Porto Ferreira/SP
Fundação: outubro de 1996
Total de colaboradores: 9

Filial Patos de Minas/MG
Fundação: abril de 1998
Total de colaboradores: 3

Filial Inconfidentes/MG
Fundação: outubro de 2007
Total de colaboradores: 38


Recortes

Em 40 anos, inúmeras pessoas passaram pela Quinta Roda e pela Itaipu, e muitas delas ainda permanecem. Algumas se aposentaram após anos de dedicação, outras acabaram de chegar. Cada uma, com seu tempo de Casa, ressalta desse caminho o que as motiva, o que admiram na empresa e o que conquistaram durante esses anos de estadia.



"Na Itaipu, o ambiente é alto astral, há respeito, amizade entre os funcionários, inúmeros treinamentos, boas oportunidades, muita estrutura e transparência. Depois de tanto tempo na Casa, ainda sinto alegria em saber que estou indo trabalhar lá".

Jorge Luiz Lopes Zeferino, gerente administrativo Financeiro. Trabalha na Itaipu há 32 anos, onde iniciou na área de Contabilidade, Crédito e Cobrança. Foi auxiliar Administrativo, encarregado de Contabilidade e encarregado de Crédito e Cobrança.



"Trabalhar na Quinta Roda é prazeroso e gratificante. Considero-me componente dessa empresa, onde tenho a sensação de estar em casa. Temos liberdade para discutir e acertar o que for preciso, chance de crescimento e superação. A partir da minha atuação na concessionária, melhorei minha vida financeira, comprei imóvel, reformei e mobilizei minha casa, troquei de carro várias vezes e realizei outros sonhos pessoais. Também acompanhei o crescimento da organização e presenciei o nascimento de várias filiais".

Nadir Sauhi, supervisora de Compras. Integrante da Quinta Roda há 37 anos. Ingressou como auxiliar de Contabilidade, assumiu a função de caixa, em seguida, encarregada no departamento de Peças e, por fim, supervisora.



"Entre os diferenciais da Itaipu estão o ambiente de trabalho e a liberdade para atuar. Na concessionária encontrei amigos, ótimas oportunidades de crescimento e aprendizado. Além disso, sempre tive o apoio da diretoria. Aprendi a trabalhar em equipe, a receber bem os clientes e a encarar novos trabalhos, como auxiliar na estruturação de duas filiais. Tudo isso me manteve trabalhando na empresa, mesmo depois da aposentadoria".

Eli Alves, mecânico. Na Casa há 32 anos, tempo em que passou pelos Serviços Gerais, Oficina, Qualidade e Marketing.



"O que mais me incentiva a levantar todos os dias e ir para a Quinta Roda é saber que terei todas as condições para trabalhar com honestidade e segurança. Na empresa pude fazer vários cursos, aprender bastante, ser promovido a vendedor externo. Com o trabalho na concessionária, adquiri residência, carro e trouxe segurança para minha família. Sinto muito orgulho em integrar essa Casa".

Fernando Henrique Pimenta, vendedor. Trabalha na Quinta Roda há 27 anos. Começou no Almoxarifado e tornou-se vendedor. Nessa função, atuou no balcão de peças e, posteriormente, com vendas externas de serviços e peças.



"A empresa é séria e possui um excelente ambiente de trabalho, além de oferecer boas possibilidades de crescimento profissional. Tenho um histórico pessoal com a Itaipu, já que ingressei no cargo mais baixo da Contabilidade e pude chegar à gerência. Sou valorizado profissionalmente e passo por constantes desafios. Isso é muito bom para mim e, sem dúvida, é um dos fatores que me mantém na Casa".

Francisco de Assis Carvalho, gerente de Controladoria. Está na Itaipu há 24 anos. Durante esse período, passou pelos setores de Contabilidade, como auxiliar administrativo, analista contábil, auxiliar sênior e encarregado, e Controladoria, como encarregado e gerente.



"Sinto orgulho por trabalhar na Itaipu, por pertencer a essa família. Na empresa aprendi a teoria e a prática. Pude fazer cursos, especialização em montagem de motor, transitar por várias áreas. Com o trabalho na Itaipu comprei minha casa, meu carro e realizei outros sonhos da minha família. Vi a organização crescer e ser cada vez mais reconhecida no mercado, e isso também me orgulha".

José Rodrigues dos Santos, mecânico. Integra o quadro de colaboradores da Itaipu há 17 anos e já percorreu as oficinas rodoviária, de ônibus e de montagem. Hoje, exerce sua função em mineração.



"A Itaipu é uma das melhores empresas para se trabalhar! Uma concessionária Scania referência no Brasil. Quando fui contratado, tive grandes possibilidades e pude melhorar no âmbito profissional e financeiro. É importante dizer que também encontrei espaço para opinar. Recebo incentivos e apoio nas decisões diárias, e me deparo com muitos desafios, o que me motiva muito. Tenho orgulho em sentir que faço parte da história da Itaipu, pois a vi crescer e, ao mesmo tempo, ela contribuiu para o meu desenvolvimento. Não tenho dúvidas de que a Itaipu é minha segunda casa!"

Itagyba Freitas Brochini, gestor de Manutenção. Há 19 anos na Itaipu, sempre na área de Serviços (oficina). Começou como encarregado e foi, também, coordenador.



"Estar na Quinta Roda é uma satisfação constante, tanto pelos objetivos que sempre são atingidos quanto pelas pessoas que nos ajudam. Além do mais, atuar em um mercado regional bem segmentado e crescente é gratificante. Na Quinta Roda me realizei como profissional, superando as vendas ano a ano, e consegui conquistar qualidade de vida. Estar em uma Casa Scania competente, com uma das melhores equipes de vendas do Brasil, é motivador".

Paulo César Guedes Sampaio, gerente de Vendas. Está na Quinta Roda há 14 anos e, desde então, faz parte do setor de Vendas.



"A Itaipu tem como diferenciais a qualidade, o compromisso e a seriedade. Enxergo a empresa como minha segunda casa e me sinto feliz em saber que faço parte dessa história, que agora completa 40 anos".

West Mendes Tavares, vendedor de peças. Atua na Itaipu há 25 anos, já trabalhou no Almoxarifado como auxiliar júnior e sênior, no balcão e no Telemarketing como vendedor.



"Pelo tempo que tenho de casa é possível perceber que adoro trabalhar na Quinta Roda. Não me vejo em outro lugar, fazendo outra coisa. O ambiente de trabalho e o comprometimento da empresa com funcionários, clientes, fornecedores e com a sociedade são diferenciais que merecem destaque. Também são fatores relevantes para me manter na organização".

Conceição Soares Ribeiro, assistente administrativa. Há 13 anos atua na Quinta Roda. Iniciou em Vendas, cuidando de processos administrativos. Passou pela Assistência Técnica e, atualmente, integra a área de Garantia.

Memórias

O percurso de uma empresa é recheado de fatos curiosos, de acontecimentos inusitados, de momentos que, por algum motivo, ficam na lembrança das pessoas. É assim quando se faz história. Confira algumas situações que marcaram a memória de colaboradores da Quinta Roda e da Itaipu, e que também compõem a biografia das Casas.

Cartão vermelho?

"Há alguns anos, existia um campo de futebol dentro da empresa e cada departamento era representado por um time. Sempre jogávamos no término do expediente. Um dia, houve um campeonato na concessionária. Durante a partida, numa dividida, joguei o diretor da empresa para fora de campo. Todos me olharam boquiabertos, alguns rindo e outros sussurrando: 'nossa, ele vai te mandar embora!'. Eu, até então sem entender nada, já que não sabia que se tratava do diretor, fiquei em silêncio. Até que ele se aproximou e disse: 'isso faz parte do futebol!'. Na hora, respirei aliviado e, depois, acabamos nos tornando grandes amigos", narra.

Sérgio Luiz Perez, vendedor da Itaipu.
Há 23 anos iniciou como auxiliar no Almoarifado, ocupou o cargo de supervisor e, posteriormente, assumiu a função de vendedor de peças.



Diretor por um dia

"Logo que comecei a trabalhar na Itaipu, o diretor no período, Sr. Nicolini, me pediu para ir ao banco descontar um cheque no valor que, hoje, equivaleria a quase R\$ 40 mil. Ele ia viajar e precisava do dinheiro. Como era arriscado ir de ônibus, o Sr. Nicolini me emprestou seu Landau, carro considerado uma relíquia na época (1989). Eu nunca tinha dirigido um, especialmente da diretoria. Quando cheguei ao banco, a sensação era de ser diretor por um dia! Receberam-me na porta, descontaram o cheque rapidamente e me ofereceram até um café. Fui tratado como um rei!", relata.

Robert Allison Geraldo Alves, coordenador de Vendas da Itaipu.

Funcionário há 24 anos, ingressou na empresa como office boy. Antes de atuar na área de Vendas, passou pelos departamentos de Contabilidade e Estoque, Informática, Tele vendas e Suprimentos.



Visita inesperada

“Por volta de 1992, a Itaipu tinha um pomar de frutas, alguns jardins, uma plantação de mudas e, ainda, uma criação de patos. Era um espaço bonito, que atraía o olhar de quem passava por ali e mexia com a lembrança daqueles que já moraram na roça, como eu. Certa vez, um dos patos resolveu nos fazer uma visita e, durante o expediente, ficou na oficina nos olhando. Foi surpreendente e curioso. Com o tempo, as visitas ficaram constantes e, como se não bastasse, o pato começou a levar seus amigos. Para evitar uma confusão, sempre os tirávamos do ambiente de trabalho. Poucos meses depois, pensando na saúde e na segurança dos bichos, eles foram retirados da empresa”, conta.

Arlindo Vieira Coelho, mecânico.

Atua na Itaipu há 22 anos, entrou na empresa para cuidar da poda e da plantação de mudas. Após alguns cursos, assumiu a função de ajudante de mecânico, em seguida foi promovido a mecânico e, atualmente, integra o setor de desempenho e alinhamento de chassis.



Momento “tiete”

“Lembro-me que, num dia comum de trabalho, o cantor sertanejo Daniel apareceu na concessionária com seu pai para comprar um caminhão. A chegada dele parou a Quinta Roda! Uns não acreditaram, outros ficaram surpresos e, de repente, funcionários e clientes se transformaram em “tietes”, inclusive eu, é claro. Eram autógrafos, fotos e sorrisos para todos os lados. A simplicidade e a simpatia do músico marcaram as pessoas e fez daquele dia um momento especial. Tempos depois, o cantor voltou à concessionária e adquiriu seu primeiro ônibus zero para suas viagens e shows”, descreve.

Sandra Regina Alves da Costa Lino, assistente de Vendas da Quinta Roda.

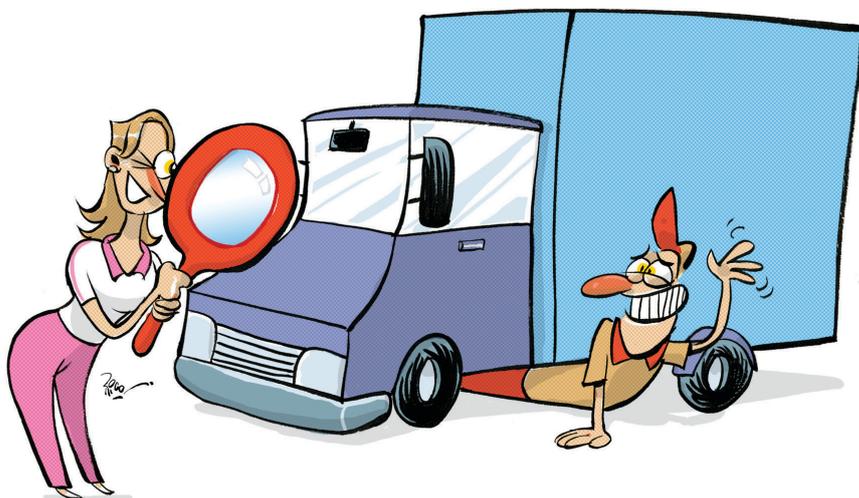
Na empresa há 16 anos, ingressou como auxiliar no departamento Contábil/Fiscal, transitou pelas áreas de Crédito e Cobrança, Vendas de Peças. Hoje, compõe a equipe do SAC.



“Esconde-esconde”

“Certa vez, fui fazer uma auditoria de qualidade na oficina da concessionária e percebi que um mecânico ficava correndo entre os boxes, com medo, fugindo de mim. Na hora, fingi que não o vi e continuei o trabalho, mas, horas depois, o surpreendi embaixo de um caminhão, deitado em um carrinho de manutenção. Quando se levantou e ficou ‘cara a cara’ comigo, parecia estar em choque. Apesar disso, venceu o medo, a timidez ou a vergonha, não sei ao certo, e participou. Depois de descobrir que a auditoria não era um ‘bicho de sete cabeças’, sempre me procurava interessado em colaborar”, relembra.

Fernanda Martins, supervisora de Comunicação e Marketing. Trabalha na Itaipu há 11 anos, começou como assistente administrativa no setor de Peças, depois se tornou supervisora da Qualidade. A partir de 2009, ficou sob sua responsabilidade a coordenação do Marketing de todas as Casas Scania do Grupo WLM.



Quinta Roda e Ita

1973

Foram inauguradas as Casas Quinta Roda e Itaipu com o objetivo de oferecer aos clientes soluções completas de produtos e serviços Scania.



Primeiro caminhão Scania vendido pela Quinta Roda foi para o cliente Sitcar de Poços de Caldas.

O primeiro Scania vendido pela Itaipu foi para o Sr. Geraldo Lima. O seu filho permanece até hoje fiel à marca e à Casa.

1976

Inauguração da Filial da Itaipu em Juiz de Fora para atender os clientes da região.



Lançamento da Série 1, com os veículos L, LS e LT111, conhecidos como "jacarés".

1980



Imagem aérea da Quinta Roda.

Implantação da Cipa na Quinta Roda, iniciando os trabalhos de segurança e saúde ocupacional.

1981



Imagem aérea da Itaipu.



Lançamento da Série 2 com opção de cabine avançada ou cara chata.

O veículo número 50 mil foi produzido pela Scania Brasil em outubro. Tratava-se de um caminhão T 112.

2006

Criação do Departamento de Recursos Humanos para desenvolvimento e valorização do capital humano.



Maior venda do veículo P 420 8x4 para a CVRD - 340 unidades, realizada pela Itaipu.

QUINTA RODA
Máquinas e Veículos Ltda.
GRUPO LEMOS DE MORAES



ITAIPU
Máquinas e Veículos Ltda.
GRUPO LEMOS DE MORAES



Criação das novas logomarcas das Casas do Grupo.

Destaque da Itaipu na revista de circulação mundial da Scania.

Inauguração da Filial da Itaipu em Betim.

2004

Destaque: Venda do segmento de gás do Grupo Supergasbras, que se tornaria no ano seguinte Grupo Lemos de Moraes.

Mudança da Diretoria na Quinta Roda, Roberto Mota assumiu a Casa.



Quinta Roda conquistou a Primeira certificação do DOS pela Scania.

Auditoria realizada na Itaipu, que resultou na certificação da ISO 9001, que estabelece requisitos de qualidade voltados para a satisfação do cliente.



Quinta Roda e Itaipu iniciaram patrocínio do projeto social Vivavôlei, a Confederação Brasileira de Voleibol.

2007

Realização da Primeira Sapat na Casa Quinta Roda.



Itaipu inaugurou o Centro de Recuperação de Componentes (CRC).



Itaipu inaugurou o Centro de Treinamento.

2008

Criação do Setor de Comunicação e Marketing do Grupo Lemos de Moraes, para ampliação das vendas, comunicações e desenvolvimento do negócio.

Quinta Roda inaugurou o Posto de Serviços para o cliente TFR.



Priorizando conceitos de conforto e segurança chegaram os chassis para ônibus da Série K.

2009

Itaipu conquistou a Primeira Certificação do DOS pela Scania.



Lançamento da Cabine R, intermediária entre a G e a Highline.

Itaipu em momentos

1983



Centenário mundial da fundação da Scania. Lançamento da série especial "Jubileum".



Lançamento da Série 2 de ônibus, com os veículos K 112 e S 112.

1991



Lançamento da Série 3, com os modelos T e R 113 e 143 H e E.

1996

Inauguração da Filial da Itaipu em Montes Claros.



Inauguração da Filial da Quinta Roda em Porto Ferreira.

1998



Inauguração da Filial da Itaipu em Patos de Minas.



Em fevereiro foi iniciada a produção dos caminhões Série 4, que trouxe o retarder como novidade.

2003



A primeira venda do 8x4 realizada pela Itaipu para a FERTECO.

2002

Implantação da Cipa na Itaipu.

Itaipu iniciou a implantação de unidades remotas na mineração.



A Scania apresentou a Série Especial Rei da Estrada, com o motor V8, na época o mais potente do País.

2001

Inauguração da Filial da Quinta Roda em Araçatuba.



Inauguração da Filial da Quinta Roda em Bauru.

2000

O projeto Mineração 2000 surgiu como uma ação conjunta da Itaipu e Scania para fomentar as vendas do mercado off road.



Em função do projeto foi realizado o I Seminário de Mineração pela Itaipu sobre os veículos 6x4, resultando na primeira venda do veículo.

1999

2010



Itaipu lançou o Programa Junte-se aos Melhores na Casa.

A Quinta Roda e a Itaipu alcançaram, respectivamente, os números de 1165 e 1372 veículos vendidos durante o ano.

2011

Criação da Área de Inteligência de Mercado para posicionamento estratégico de ações.

Mudança da Diretoria na Itaipu, Eugênio Costa assumiu a Casa.



Lançamento nacional do Semipesado Scania. 100 anos de Ônibus Scania.

2012

Toda a equipe da WLM visitou a Casa Itaipu a fim de conhecer os processos de uma Concessionária.



A Scania apresentou os novos veículos adaptados com as normas mundiais de emissão de poluentes, Proconve P7, equivalente ao Euro 5.

2013

Destaque: 255 unidades de caminhões rodoviário comercializados para um único grupo (Tora e Usifast). 102 chassis para ônibus comercializados para a empresa Gantijo, cliente da Casa há mais de 30 anos.



Criação do projeto Junte-se aos Melhores na Quinta Roda.

Itaipu e Quinta Roda completam 40 anos.



Talentos movidos a desafios

Profissionais constroem carreira nas Casas

O espaço conquistado, hoje, pela Quinta Roda e pela Itaipu no mercado, é consequência de uma série de fatores, entre eles, a dedicação e o trabalho desenvolvidos por seus profissionais. A capacidade de ousar, a vontade de enfrentar desafios e a coragem de aprender têm feito dessas duas Casas um banco de talentos.

O colaborador da Itaipu, Eduardo Faria Loyola, é um exemplo. Ingressou na empresa há 11 anos como estagiário, onde atuou no escritório da oficina com informática. Comprometido e movido pela meta da superação, foi se aperfeiçoando e se redescobrimdo: de estagiário passou para auxiliar e, depois, supervisor. Trabalhou no departamento de Contratos, como gestor, no atendimento da área de mineração, como engenheiro *trainee* e de manutenção, nos setores de Planejamento, como engenheiro, e de Tecnologia da Informação, como coordenador de informática. Hoje, aos 29 anos, é coordenador de Inteligência de Mercado. “A partir das oportunidades que tive na empresa, pude pagar meus estudos, adquirir bens e, inclusive, me casar. Sempre procuro associar minhas conquistas pessoais com os projetos bem-sucedidos da empresa. Idealizo junto à minha família os objetivos que possam nos trazer melhor qualidade de vida e luto para realizá-los”, diz.

Eduardo conta que, dos vários desafios enfrentados, trabalhar como gestor de manutenção foi um dos mais marcantes. “Significou uma mudança brusca: saí do escritório e fui para um ambiente de oficina e estrada. Além disso, tinha uma função política, pois precisava gerenciar as expectativas do cliente e da empresa. E, ao mesmo tempo, necessitava me planejar para participar de reuniões, desenvolver relatórios e



Eduardo Loyola ingressou na Itaipu como estagiário, hoje é coordenador de Inteligência de Mercado

direcionar a equipe sob minha coordenação”, relembra. Experiências como essa, na sua visão, foram fundamentais para a carreira.

A supervisora de Comunicação e Marketing, Fernanda Martins, também obteve ascensão profissional na Itaipu. Há onze anos, passou em um processo seletivo para trabalhar no setor de Vendas de Peças, onde aplicava pesquisas de satisfação junto aos clientes. Prestes a completar um ano de empresa, vivenciou seu primeiro grande desafio: compor a coordenação do projeto de Qualidade, cuja meta era a certificação ISO 9001. “Aceitei na hora, sem pensar duas vezes, porém, não sabia

nem o que significava o certificado. Mas, com a ‘cara e coragem’, estudei muito e aprendi. Depois de aproximadamente oito meses, conseguimos a certificação. Em seguida, fui promovida à supervisora de Qualidade e fiquei nesse departamento por cerca de sete anos, período em que conquistamos certificados e concretizamos muitas melhorias”, enfatiza. Na época, ela também conciliava essas atividades com ações de marketing da empresa.

Em 2008, Fernanda decidiu encarar outra mudança: coordenar um setor exclusivo de

Comunicação e Marketing. Para tanto, especializou-se na área. Hoje, aos 33 anos, tem a tarefa de supervisionar o marketing corporativo das Casas Scania do Grupo WLM. “Cuidar do marketing de todas as Casas é uma responsabilidade gigante, e é isso que me incentiva! Gos-

to do meu trabalho, adoro me deparar com desafios diários e tenho muitos sonhos ainda para realizar!”, ressalta. Ainda segundo ela, nos anos de dedicação à empresa, aprendeu que o conhecimento é alcançado com perseveran-

ça, foco e muito estudo: “O trabalho na Itaipu me possibilitou importantes experiências profissionais, o custeio dos estudos, a aquisição de bens, a concretização do meu casamento e a realização de outras metas pessoais”.

O gerente de Serviços, Nilson Rubens Tassi, 49 anos, também consolidou sua vida profissional ao vencer vários obstáculos. Na Quinta Roda há 29 anos, começou como ajudante de mecânico na área de Serviços, ocupou os cargos de mecânico, consultor técnico e supervisor até chegar à função atual. Um dos maiores desafios vivenciados foi quando assumiu o cargo de consultor, que exigia, além da experiência prática, conhecimentos mais teóricos. “O trabalho na Quinta Roda me incentivou a retomar os estudos e ainda tive a chance de fazer cursos técnicos, comerciais e de capacitação. Com isso, me aperfeiçoei cada vez mais e angariei novos cargos”, recorda.



O respeito e o compromisso com os colaboradores são valores que mantêm Nilson na Quinta Roda

Nilson destaca que o trabalho na Quinta Roda também propiciou realizações pessoais, como ser reconhecido dentro da Scania e participar da Associação Brasileira dos Concessionários Scania (ASSOBRASC), e no âmbito familiar, segurança, conforto e estabilidade financeira. “Adoro trabalhar na concessionária e não me vejo fora dessa empresa”, afirma.

A gestora administrativa de Serviços, Francine Raquel Bolandini Amaral, é outra referência que atesta que a capacidade de ousar, aliada a uma empresa que proporciona oportunidades, decorrem em benefícios para ambos os lados. Na Itaipu há 10 anos, ela afirma que a dinâmica de trabalho sem rotina é um dos pontos que mais aprecia. “Adoro o que faço. É fundamental ter liberdade para desenvolver meu trabalho. Além do mais, na Itaipu, nenhum dia é igual ao outro. Há sempre um



Na Itaipu, Fernanda Martins passou por vários desafios, um marcante está sendo coordenar o Marketing Corporativo



Francine Amaral, de 29 anos, trabalha há 10 na Itaipu e, segundo ela, a empresa é parte de sua história

novo desafio, uma nova demanda, e isso me motiva muito”, assegura.

Francine ingressou na empresa como estagiária na área de Serviços. Na sequência, atuou como auxiliar administrativa no setor de Contratos, como supervisora administrativa na filial Betim e, posteriormente, voltou à matriz como supervisora de Contratos. Ainda nesse departamento foi gestora, retornando depois ao quadro de colaboradores de Serviços. “Acredito que, com minha dedicação, colaboro para que a Itaipu seja uma empresa

melhor nos processos, no atendimento, no reconhecimento dos clientes e no desenvolvimento de projetos. Isso é imprescindível para minha permanência aqui”, relata. E comenta que, entre os principais desafios já vivenciados, estão a atuação na administração de uma filial de usados e a gestão de contratos externos. “Sinto-me parte da história da Itaipu e a empresa é parte da minha história!”, confessa. “Vivemos diversas mudanças de cenário, momentos de crescimento e, também, fases difíceis. O que considero primordial é a experiência que fica”.

CASAS E CARREIRAS ALIADAS

Fabiana Maria da Silva Miranda, assistente de Recursos Humanos, na Quinta Roda há sete anos.

“Valorizo muitos aspectos na concessionária, mas um fato que merece destaque é a interação existente entre as chefias e seus colaboradores. A Quinta Roda é uma empresa preocupada com o bem-estar de sua equipe. Aqui encontramos conforto, comodidade e respeito. Também somos incitados a amadurecer profissionalmente a todo instante. Em 2009, por exemplo, tive que preparar a SIPAT, uma semana de atividades dedicada à saúde e segurança do trabalhador. Foi uma grande experiência, uma oportunidade real de aprimoramento e aprendizado”.



Júnia Mara Ferreira Gomes, gerente de Recursos Humanos (Corporativo), tem seis anos de casa.

“Trabalhar na Itaipu e nas demais Casas do Grupo WLM é muito importante para mim e estou certa de que atuo no que gosto. Realizo os serviços respeitando a empresa e meus colegas, com muito profissionalismo, sempre. Tudo isso contribui para que eu permaneça na organização por muitos e muitos anos”.



Robinson Ricardo Rodrigues, supervisor de Manutenção, atua na Quinta Roda há 13 anos.

“A Quinta Roda é transparente e respeita seus colaboradores. Trabalhar numa empresa como essa é um desafio diário. Constantemente, temos possibilidades de aprender mais e melhor, com dedicação e qualidade. Me sinto pertencente a essa casa e lisonjeado em fazer parte dessa história.”

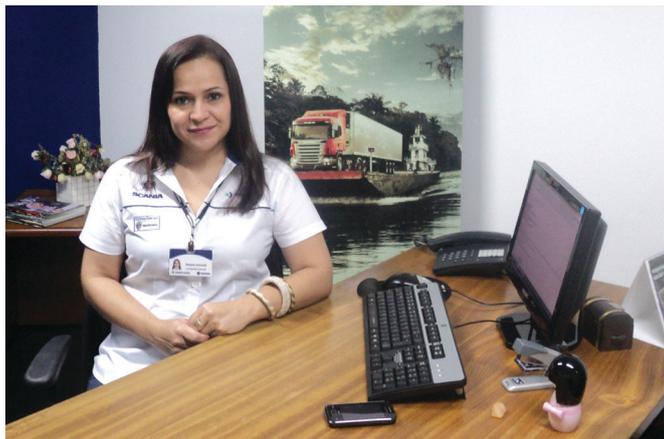


Nonato Júnior, supervisor de Serviços, há 11 anos na Itaipu.



“Os diferenciais da Itaipu são muitos. Externamente, a empresa caminha junto ao cliente, está sempre disposta a ouvi-lo e a oferecer a solução que necessita. Como funcionário, vejo uma Casa que propicia um ambiente favorável de trabalho e a liberdade para sermos cada vez melhores. A minha transição da área de Serviços para Vendas significou um salto no meu desenvolvimento e a inserção da Itaipu no mercado off road foi, para mim, um dos mais relevantes marcos que presenciei. Antes de estar aqui, passei várias vezes pela porta e me indagava: ‘como será integrar um time de profissionais que atua com uma marca premium?’. Hoje, consigo responder essa pergunta. Trabalhar em uma empresa que completa quatro décadas é uma vitória”.

Roberta Antonelli, coordenadora comercial, há 13 anos na Quinta Roda.



“Posso dizer, com certeza que, hoje, não tenho somente um emprego e, sim, uma carreira, construída praticamente dentro da Quinta Roda. Aprendi muito sobre a empresa e sobre o negócio que ela representa, e ainda tenho muito a aprender, sem dúvidas. Escolhi terminar minha graduação com um trabalho de conclusão de curso baseado nos processos da Quinta Roda – Bauru. Esse trabalho foi apresentado para a gerência, que acatou determinadas mudanças sugeridas por mim na época. Minha monografia de especialização também baseou-se nos serviços oferecidos pela empresa onde trabalho e foi bastante discutida pelos docentes. Tudo isso demonstra o quanto valorizo a Quinta Roda e como essa organização colaborou não só para meu crescimento, também para minha satisfação pessoal e profissional.”

Luciano Rodrigues Silva, coordenador comercial da filial Matias Barbosa. Na Itaipu há 17 anos.

“O transporte está se tornando um desafio mundial e a Itaipu se desenvolve, dia a dia, para contribuir com a superação dessa etapa, criando soluções de negócios aliadas à responsabilidade econômica, ambiental e social das regiões onde está inserida. Dessa forma, trabalhar na Itaipu me alegra, pois sei que, além disso, é uma empresa que inspira confiança, credibilidade, que acredita no seu negócio e no trabalho de seus colaboradores.”



Paulo Gil Pereira, gerente Geral de Serviços, está na Itaipu há 14 anos.

“O desafio diário de gerir todo o processo pós-venda e sentir que fizemos a diferença para a continuidade dos negócios é uma das coisas que mais gosto. Na Itaipu, o ambiente de trabalho, a segurança em integrar uma empresa financeiramente sólida e as possibilidades de superação constantes são motivadores. Além do mais, saber que posso fazer a diferença, que minhas opiniões são ouvidas e que tenho liberdade para executar meu trabalho é incentivador”.



Welmer Resende Araújo, gerente de Vendas Rodoviário, com 32 anos de Grupo WLM, sendo 10 de Itaipu.

“Grande parte do que eu sei e aprendi profissionalmente foi graças ao Grupo WLM, e isso me faz, cada dia mais, sentir-me pertencente à Casa. Na concessionária, desempenho o que gosto, lido com pessoas (ponto que adoro!), sou valorizado e tenho grandes amigos. Além disso, diariamente, vivencio situações novas e diferentes na Itaipu. Quando ingressei na empresa, por exemplo, era office boy e, na época, não conhecia Belo Horizonte, não sabia trabalhar com cheques, documentos diversos, etc. Tive que aprender e, assim, superei cada etapa. As mudanças são frequentes, e minha carreira é repleta delas, já que passei por várias gerências e setores. Acredito que isso só agregou”.



Aparecido Nicolau Martins Filho, gerente de filiais, atua na Casa há 10 anos.

“Trabalhar na Quinta Roda significa, em primeiro lugar, sentir-se seguro, poder transmitir e aperfeiçoar continuamente o conhecimento, com a missão de preservar a empresa e gerar resultados, e colocar minha coragem e disposição para novos projetos. Na Quinta Roda existe transparência, objetividade, autonomia e organização. É uma empresa com foco e respeito ao cliente e aos colaboradores, que investe em equipamentos e em soluções administrativas”.



Marcelo José de Paula, mecânico, trabalha na Itaipu há 21 anos.

“A Itaipu é uma casa comprometida com as pessoas, que proporciona um ambiente de trabalho seguro, limpo e com qualidade. A concessionária também acredita e oferece grandes oportunidades de crescimento para os colaboradores. Na empresa construí minha carreira, fiz bons relacionamentos profissionais, pude realizar sonhos e proporcionar uma boa condição de vida para minha família. Sinto muito orgulho por estar presente em mais de 20 desses 40 anos de existência.”



Histórias que se misturam

Com 11 anos de casa, o vendedor de caminhões rodoviários, João Carlos Santos Gallo, natural de Bruxelas, na Bélgica, é exemplo de que a história de uma empresa é escrita, dia a dia, em conjunto com a de cada colaborador. Um personagem que ilustra as narrativas de tantos outros colaboradores, cujas vidas pessoais e profissionais se completam, e que reconhecem a oportunidade e o crescimento proporcionados pela empresa que os receberam.

Casado, pai de dois filhos, ele ingressou na Itaipu como “sombra”, nome dado ao vendedor que não tem uma carteira de clientes estabelecida. Por esse motivo, já foi admitido com um grande desafio pela frente. E em pouco tempo, não só conseguiu alcançar essa meta, como muitas outras. A partir do trabalho na organização, adquiriu bens, obteve reconhecimento no mercado e, conforme enfatizou, harmonia no lar. Gallo, como é conhecido, aproveita o marco para falar de sua vivência na Casa e no mercado de vendas.



“ É o máximo viver esse momento e ter o sentimento de pertencer à família Itaipu. ”

VD: O que você aprendeu na Itaipu?

Gallo: *Aprendi a ser mais profissional, a valorizar ainda mais a família, além de ter adquirido muito conhecimento. Já passei por vários desafios, entre eles o de montar uma carteira definida de clientes, o que representou um crescimento profissional muito importante.*

VD: O que representa para você, como colaborador, trabalhar em uma empresa que completa 40 anos?

Gallo: *É o máximo viver esse momento e ter*

o sentimento de pertencer à família Itaipu, uma das mais conceituadas organizações do setor. Acredito que, de alguma maneira, também contribuí nesses 11 anos com vendas de caminhões e consórcio, pois me dedico ao que faço e, literalmente, visto a camisa da Itaipu.

VD: Qual o segredo para bater as metas no trabalho?

Gallo: *Foco no objetivo final que, no meu caso, é solucionar o anseio do cliente que quer adquirir o produto Scania. Além disso,*

não me sinto satisfeito em bater apenas as metas da empresa, tenho metas pessoais e as imponho para mim mesmo.

VD: Como ser um bom vendedor?

Gallo: *É preciso estar atento à concorrência, ter total domínio sobre o produto a ser vendido e, ainda, tratar o cliente da melhor forma possível.*

VD: Quais características não devem faltar em um colaborador?

Gallo: *Garra, vontade, perseverança, ética e profissionalismo, atributos que, sem dúvida, também foram fundamentais para a Itaipu chegar aos 40 anos com tanto êxito.*

Presença de mercado

Capacitação, segmentação e atualização constante certificam a liderança da Itaipu e da Quinta Roda em vários segmentos

A Itaipu e a Quinta Roda têm posição de destaque na lista das concessionárias que mais vendem veículos, peças e serviços Scania no Brasil. Presente nos mercados *off road*, ônibus, rodoviário (cargas e passageiros) e de motores (industriais e marítimos), a empresa precisou se adaptar, ano a ano, às novas tecnologias, demandas e necessidades dos clientes para assegurar bom desempenho, conquistar espaço em outros setores e incrementar as vendas.

“Para acompanhar as evoluções do mercado e atender melhor seus clientes, a Itaipu investiu em treinamentos, admissões baseadas em habilidades e

competências, qualificação dos novos contratados, aumento da equipe de vendas e pós-vendas, e em sistemas de gestão eficientes”, explica o gerente geral de Vendas, Marcelo Machado Mendes, no Grupo WLM há 16 anos.

A expansão da tecnologia e atualização contínua também permitiram a fabricação de produtos mais eficazes e menos poluentes, por parte da Scania, o que garantiu a ampliação da produtividade dos clientes com sustentabilidade, ou seja, com reduzido impacto ambiental. “A Itaipu acompanhou essa evolução e se preparou para oferecer um atendimento diferenciado”, enfatiza Marcelo.



O gerente geral de Vendas, Marcelo Mendes, destaca o investimento da concessionária em treinamento e ferramentas de gestão para atender melhor os clientes



Esse conjunto de adequações, alinhado à qualidade Scania, à metodologia do Grupo WLM e ao “jeito” Itaipu, renderam posicionamentos estratégicos à concessionária no cenário nacional. Nos segmentos *off road* e rodoviário, por exemplo, a empresa é líder, com 43% e 40% das vendas, respectivamente. “Durante os 40



Flávio Coimbra, gerente de Vendas *off road*, salienta a inovação da empresa ao definir equipes especializadas por segmento para atendimento aos setores de aplicação severa

anos, a Itaipu dobrou sua participação no âmbito rodoviário em Minas Gerais, ampliando seu quadro de vendedores, conquistando novos clientes e treinando seus colaboradores”, comenta o vendedor Paulo Afonso de Melo, há 20 anos na empresa.

A Quinta Roda também fez adaptações para atender melhor seus clientes e acompanhar as mudanças de mercado. Segundo o gerente Comercial de Ônibus, Antônio Bruzzi, no grupo desde 2009, a concessionária se destacou quando a rede Scania se reestruturou para comercializar ônibus, ou seja, a casa apostou e se dedicou quase totalmente para atendimento a esse segmento. “Nesse momento, o departamento de vendas da fábrica passou a conviver diretamente com os novos parceiros”, relembra. Antônio relata que o sucesso da Quinta Roda em seus mercados de atuação está relacionado a diversos fatores, entre eles ao trabalho em equipe e à qualificação de seus colaboradores, que se torna mais exigente com os avanços tecnológicos vivenciados pelo segmento de transporte.

Na esfera *off road*, a Itaipu ingressou de forma pioneira no final dos anos 90. Capacitou vendedores, pesquisou o ramo e realizou diversas ações em parceria com a Scania. Esse trabalho acarretou a inserção, tanto da concessionária quanto da montadora, nesse campo. De acordo com o supervisor de Vendas de peças *off road*, José Valter Sotti, na Itaipu há 18 anos, a Casa é referência no mercado e apropriou-se desse espaço com ações estratégicas. “O treinamento dos colaboradores, a abertura de filiais em pontos bem localizados, a atualização frequente no que diz respeito a equipamentos e capacitação, e o atendimento direcionado e dedicado foram fundamentais para a Casa chegar ao patamar que está hoje”, ressalta.



Antônio Bruzzi atribui o sucesso da Quinta Roda em seus mercados de atuação ao trabalho em equipe e à qualificação dos colaboradores

“Em 2012, após uma ação de trabalho alinhada com a Scania, o lançamento de novos produtos da marca e muita dedicação da equipe, a Itaipu conquistou um importante marco para esse segmento no estado mineiro, consolidando-se como líder em vendas”, afirma Flávio Coimbra, gerente de Vendas *off road*, na Casa há 16 anos.

Na divisão de caminhões, a participação atual da Itaipu é de 35%. Considerando os últimos 15 anos, a concessionária passou de um total de 399 caminhões comercializados em 1999, com 15% do mercado, para 27% em 2010, um recorde de faturamento, com a venda de 1.372 veículos.

A Itaipu também está presente no segmento de ônibus e possui, em média, 40%

de participação nesse ramo, considerando os veículos com motor traseiro. Quando o foco é no turismo, a fatia da Itaipu chega a 90%. “Em função da Copa do Mundo e dos outros eventos esportivos previstos para acontecerem no Brasil, as perspectivas para a divisão de ônibus são as melhores, já que, em várias capitais, serão instalados os BRTs (Bus Rapid Transit – em português: trânsito rápido de autocarros/ônibus)”, afirma Sérgio Calixto,



Sérgio Calixto, gerente de Vendas de ônibus, adianta as boas perspectivas em relação à venda de ônibus em função dos BRTs para atendimento à Copa do Mundo de 2014

gerente de Vendas de ônibus, integrante da equipe Itaipu há 21 anos. Ele ainda revela que a Scania produzirá ônibus articulado com motor dianteiro em 2013 e que a Itaipu se prepara para disputar as vendas nessa esfera. “A concessionária já contratou mais vendedores para atender o setor da melhor maneira possível, com qualidade e sustentabilidade”, salienta.

Ainda considerando os veículos com motor traseiro, a Quinta Roda é líder de mercado. “Em breve vamos comercializar veículos com motor dianteiro para operação nos segmentos urbano e rodoviário, e nossas expectativas são as melhores com essa nova atuação, pois contribuirá para elevar nossas vendas”, finaliza o gerente comercial de ônibus do Grupo WLM, Antônio Bruzzi.



MÔNICA ZANON

“ A Itaipu e a Quinta Roda são duas concessionárias importantíssimas para a Scania e para os nossos clientes. Estão localizadas em regiões estratégicas, onde a maioria dos segmentos da economia brasileira está representada. A atuação em cenários como esses exige competência para ir até o cliente, entender as demandas de negócios dele, além de uma boa dose de ousadia para desenvolver e aplicar soluções que sejam produtivas e rentáveis. Tanto a Itaipu quanto a Quinta Roda cumprem perfeitamente esse papel e os nossos clientes reconhecem essa parceria. Não é por acaso que as duas estão na lista das concessionárias da marca que mais vendem veículos, peças e serviços no Brasil. ”

Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania Brasil.



“ Enxergo como fatores de sucesso, tanto para a Itaipu quanto para a Quinta Roda, o profissionalismo e a dedicação das pessoas que lá trabalham. Ao visitar as Casas, é possível perceber que os profissionais estão dispostos e focados em resolver as situações que lhes são propostas. As duas empresas são associadas ativas, participam de todo o processo de construção das soluções conjuntas para o negócio. Constantemente nos ajudam a visualizar oportunidades, melhorias e riscos. ”

Luiz Carlos Taoni Neto, diretor superintendente da Assobrasc.

Em 40 anos, várias empresas inspiraram a Quinta Roda e a Itaipu. São amigos fiéis à marca.



SILVIO SEIBER

“ Entre os diferenciais da Itaipu está ouvir as necessidades do mercado e criar, junto com o cliente e com a fábrica, um ciclo de melhoria contínua para o atendimento a essas demandas. O caminho de conquistas percorrido pela empresa também é resultado de a concessionária ter acreditado no setor off road e nas empresas atuantes nesse segmento, de ter se desenvolvido, criado serviços diferenciados que completam o pacote de suporte ao produto, como Kit de peças, Full Service, “FFU” Fit For Use, oficina específica para a linha fora de estrada, contratos de assistência técnica, consignação de peças, etc. ”

Marcus Antônio Mota Magalhães, gerente de manutenção da Fidens.



“ Essas duas Casas Scania têm sido responsáveis por cerca de 12% das vendas do Consórcio Scania nos últimos anos. É uma participação expressiva, na qual a presença da equipe de campo junto aos clientes e o envolvimento dos profissionais com o Consórcio faz toda a diferença. Isso é perceptível nas assembleias que realizamos, que sempre são um sucesso de público, proporcionando mais integração entre clientes e concessionária, gerando novos negócios e estreitando os relacionamentos. ”

Antônio Carlos da Rocha, diretor-geral da Scania Administradora de Consórcios.



“Conheço o trabalho e a postura da Itaipu há cerca de 30 anos. Seriedade e honestidade estão sempre presentes. As pessoas nos atendem muito bem, especialmente a equipe de pós-venda, que facilita as negociações e é de credibilidade. Além disso, a concessionária está constantemente em busca de soluções para nos atender. Essa agilidade e comprometimento são fundamentais para o cliente.”

Márcio Geraldo Amaral, gerente de manutenção da Viação Sertaneja.



CECILIA PEDERZOLI

“A trajetória de sucesso percorrida pela Itaipu se deve à responsabilidade e ao comprometimento com os clientes, ao bom atendimento e à excelente marca. Esse conjunto de posturas faz da Itaipu uma empresa completa. A Casa conta com pessoas competentes e que nos atendem com exclusividade. Isso facilita boas parcerias. Além do mais, o atendimento é o melhor possível: não medem esforços para ajudar no que for preciso.”

José Tita, sócio-proprietário da TSL Transporte.



DIVULGAÇÃO

“A Quinta Roda é uma referência da marca Scania em nossa região, pois nos proporciona um excelente atendimento, com qualidade e confiabilidade, conta com vendedores, técnicos e mecânicos capacitados. O êxito alcançado pela empresa nesses anos está relacionado ao empreendedorismo, à organização comercial e ao atendimento personalizado da equipe de Vendas.”

Nassib Saliba, diretor-presidente da Potência Express.

e pessoas estabeleceram elos e Itaipu. São clientes, parceiros e a Scania e às Casas.

“Vejo a Quinta Roda como uma parceira, somos amigos de 'longa data'. É uma empresa idônea, bem localizada, com atendimento brilhante. Desde o vendedor, a manutenção, até a gerência e diretoria. É uma concessionária completa, profissional, sem falhas.”

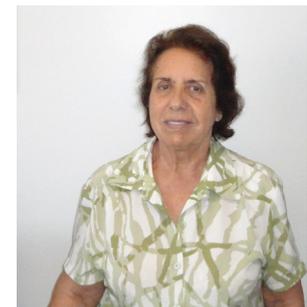
Erlley Silvestre de Carvalho, sócio-proprietário da Sociedade Interestadual de Transportes Carvalho Ltda (Sitcar).

“A Quinta Roda se tornou um ícone em excelência e qualidade. A concessionária, em conjunto com a Scania, possibilita ao mercado uma das melhores soluções em equipamentos e serviços. Prova de sua excelência é nossa parceria que já dura 32 anos. O sucesso alcançado é permeado pelo profissionalismo e excelente equipe técnica. Destaca-se na agilidade e compromisso com o atendimento; suas oficinas também são muito eficientes. E o pós-venda é um de seus diferenciais, é sempre comprometido.”

Ivan Camargo, presidente da IC Transportes.

“A Itaipu tem papel importante no mercado de ônibus e peças, oferece serviços de qualidade, tem mão de obra especializada, agilidade na reposição de peças, soluções ideais, praticidade e eficiência. A concessionária também conta com funcionários comprometidos e motivados. Com todas essas qualidades, são os clientes quem ganham.”

Márcio Daldegam, da São Cristovão.



DIVULGAÇÃO

“O bom atendimento e a atenção que os funcionários da Itaipu nos direcionam são, sem dúvida, fatores que contribuem para o sucesso alcançado pela empresa. E ainda, a marca Scania é muito forte, considero a mais importante do mercado, a única marca de chassi que compraria. Definitivamente, a melhor.”

Maria Sebastiana de Almeida Viegas, diretora executiva da Santa Maria.



O Grupo Lemos de Moraes agradece a todos que fazem parte desta história.



GRUPO LEMOS DE MORAES

Rio de Janeiro
www.wlm.com.br



EQUIPO
Rio de Janeiro
www.equiporj.com.br

ITAIPU
Minas Gerais
www.itaipumg.com.br

ITAIPU NORTE
Pará
www.itaipunorte.com.br

QUINTA RODA
São Paulo
www.quintaroda.com.br