

Consultoria Estratégica: ProSul Distribuidora de EPIs

Apresentação de um projeto de consultoria abrangente realizado na ProSul Distribuidora de EPIs.

O trabalho focou na otimização de processos, desenvolvimento estratégico e melhoria da eficiência operacional.

Juliane Würz. (CEO) wurz be.

" O Jeito Würz de Evoluir"

Visão Geral do Projeto

Atuação como gerente geral de março a novembro de 2024. Foco na criação e otimização de fluxos e processos em diversas áreas da empresa.

1

Início do Projeto

Análise inicial da situação da empresa e identificação de áreas de melhoria.

2

Implementação de Estratégias

Desenvolvimento e execução de planos de ação em diferentes setores.

3

Avaliação e Ajustes

Monitoramento contínuo dos resultados e realização de ajustes necessários.

4

Conclusão do Projeto

Consolidação das melhorias e preparação para a sustentabilidade dos resultados.

Estratégias Comerciais e Gestão de Portfólio

Desenvolvimento de estratégias comerciais inovadoras. Regulação e otimização do portfólio de produtos para melhor atender às demandas do mercado.

1 Análise de Mercado

Realização de pesquisas de mercado para identificar tendências e oportunidades no setor de EPIs.

2 Diversificação de Produtos

Expansão estratégica do portfólio para incluir EPIs de alta demanda e tecnologia avançada.

3 Parcerias Estratégicas

Estabelecimento de parcerias com fornecedores líderes para garantir produtos de qualidade superior.

Marketing Digital

Liderança nas iniciativas de marketing digital. Gestão de fanpages e desenvolvimento da loja online própria da empresa.

- Implementação de estratégias de SEO para aumentar a visibilidade online.
- Desenvolvimento de campanhas de marketing de conteúdo para engajamento do público-alvo.
- Otimização da experiência do usuário na loja online para aumentar as conversões.

Qestão de Equipe e Treinamento

Treinamento e acompanhamento da equipe de vendas. Implementação de políticas de comissionamento e aprovação de vendas.

Desenvolvimento de Habilidades

Programas de treinamento focados em técnicas de vendas avançadas e conhecimento de produtos.

Motivação e Recompensa

Criação de um sistema de comissionamento justo e motivador para a equipe de vendas.

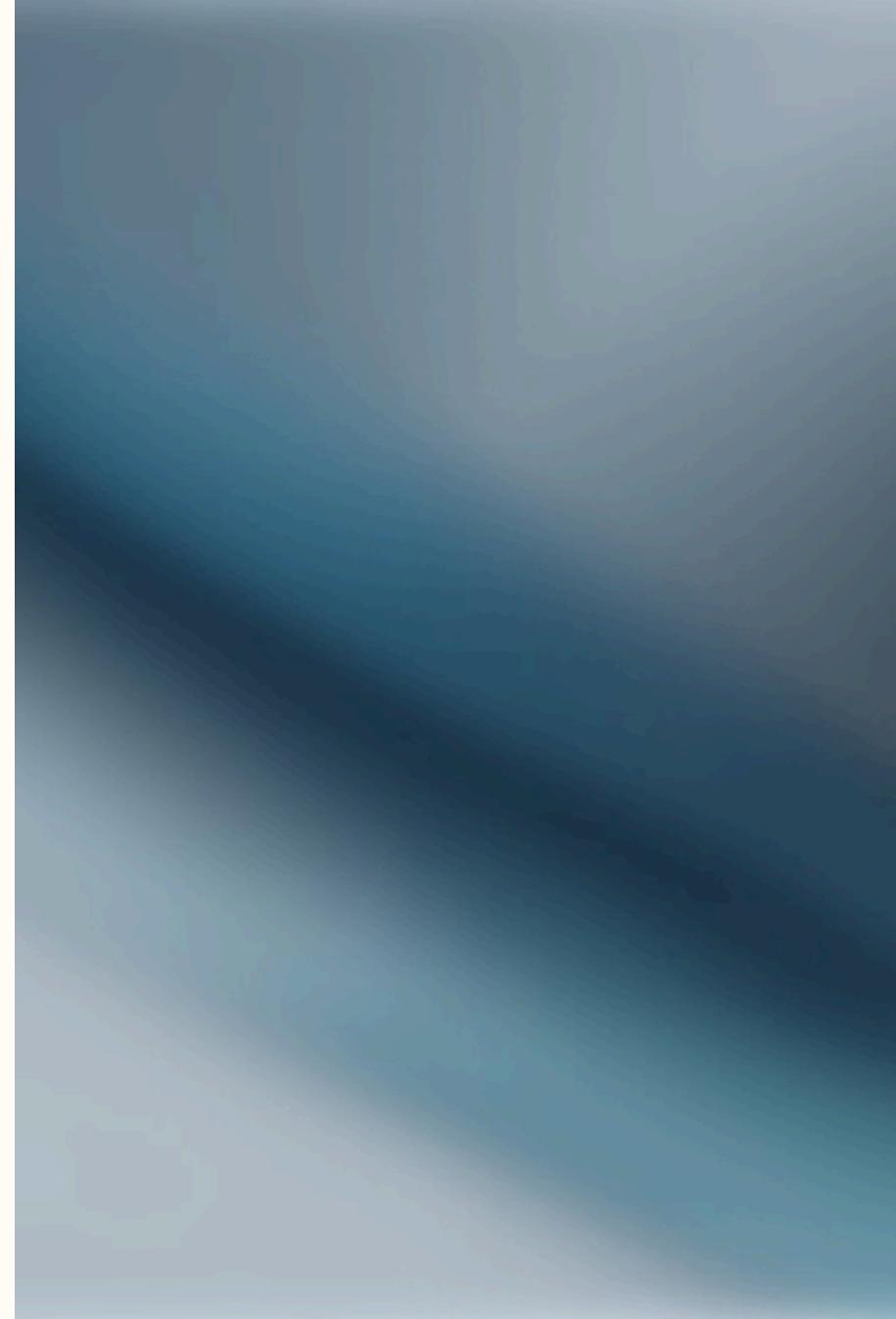
Monitoramento de Desempenho

Implementação de KPIs e avaliações regulares para garantir a excelência nas vendas.

Suporte Administrativo e Financeiro

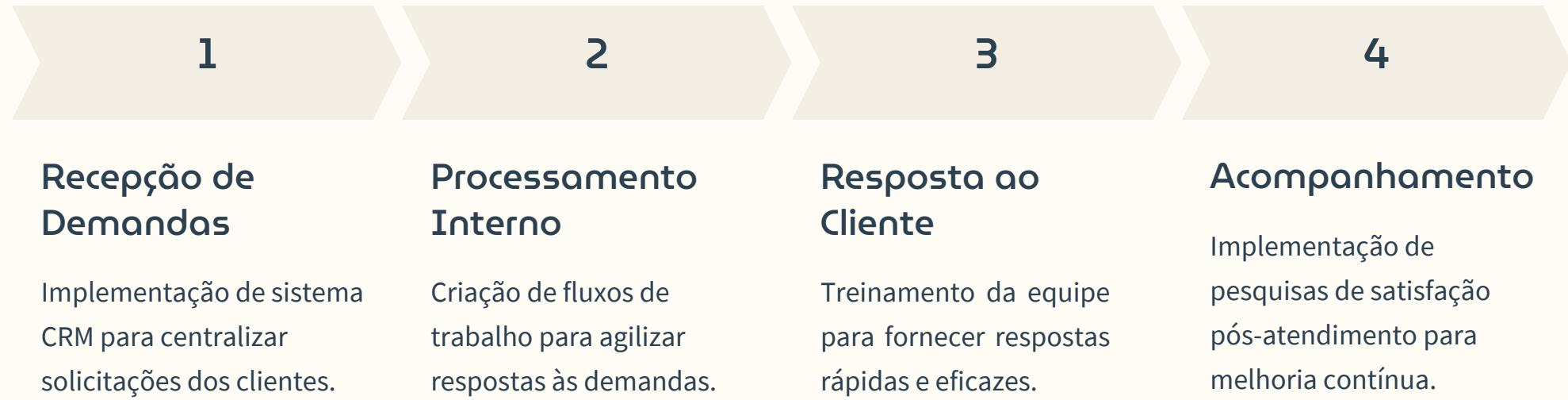
Apoio direto aos setores administrativo, financeiro e contábil. Implementação de políticas de precificação eficientes.

Área	Principais Melhorias
Administrativo	Otimização de processos internos e fluxo de trabalho Implementação de controles financeiros mais rigorosos
Financeiro	Modernização dos sistemas de registro e relatórios
Contábil	



Atendimento ao Cliente e Comunicação

Gerenciamento do atendimento interno e fluxo de comunicação com clientes. Desenvolvimento de processos de consulta eficientes.



Conclusão e Disponibilidade

O projeto na ProSul demonstrou a importância de uma abordagem integrada e estratégica. Estou disponível para novos desafios e oportunidades de consultoria.



Resultados Comprovados

Melhorias significativas em eficiência operacional e resultados comerciais.



Parcerias Estratégicas

Pronta para colaborar em novos projetos e agregar valor ao seu negócio.



Soluções Inovadoras

Abordagem personalizada para enfrentar desafios únicos de cada empresa.