

O valor de quem

A garra de quem inicia e a experiência de quem já está há muitos anos na profissão fazem parte da história do CORE gaúcho. Hoje, já são 28 mil profissionais ativos registrados no CORE/RS e, para prestar uma homenagem a estes profissionais, a entidade resgatou a história de vida do mais jovem e do mais antigo representante comercial de nosso Estado. Eles são exemplos de determinação, de força de vontade e de caráter, mostrando o valor desta profissão.

O importante é se atualizar sempre

O mais jovem Representante Comercial registrado no CORE/RS, no dia 11 de maio de 2007, atende pelo nome de Diego José Kummer e mora no município de Soledade. Ele tem 21 anos e há cerca de dois meses decidiu trabalhar como representante comercial. "Antes eu trabalhava com carteira assinada, mas os rendimentos não eram suficientes para as despesas do mês", explica. Hoje, representando o LT Atacadista Ltda, de Gravataí, Diego Jose Kummer já tem clientes de peso como a Rede Mercado Regional, a Cooperativa Triticola de Espumoso, a Cooperativa de Tapera e de Ibirubá que fazem compras semanais acima de R\$ 1 mil reais, cada uma.

Para ele a atividade é bastante rentável e, apesar de estar há pouco tempo na profissão, já recebe em torno de R\$ 2 mil mensais, tirando as despesas com combustível e alimentação. Diego costuma percorrer de 2 a 3 mil quilômetros por mês, em sua moto, e, às vezes, também usa o carro. Animado com os resultados, já pensa em casar e quem sabe encomendar o primeiro herdeiro.

Mesmo jovem, Diego dá um conselho para quem está começando na profissão: "Precisa ter força de vontade e procurar aperfeiçoar os conhecimentos. O diferencial é saber criar o laço de amizade com o cliente e ser leal sempre".

Para ele, cada venda é encarada como um desafio de aprendizado e crescimento profissional. Até diante das dificuldades ele parece não se abater e procura sempre a solução para as situações que se apresentam. Seu jeito sério e compenetrado desperta a confiança de quem trabalha com ele.

Diego conta um caso inusitado que aconteceu com ele: Ao fazer uma venda para um cliente que havia encomendado várias caixas de shampoo, informou o preço final do produto, mas esqueceu do acréscimo de 13%, que acabou vindo só com a nota fiscal.

Chateado pelo ocorrido e pensando numa forma de não perder o cliente, Diego pagou do seu bolso a diferença de R\$ 72,00. "O erro foi meu e nada mais justo do que assumir a responsabilidade". O cliente entendeu a situação, reconheceu sua honestidade e continua comprando de Diego. "O mais importante é que aprendi com o erro e conquistei um excelente cliente", afirma.

Diego é a novela Rosinha

