

# acredita no que faz

## Honestidade e muita disposição para o trabalho

Há 47 anos na profissão, o representante comercial Sady Presotto Menegazzo (79), casado e pai de quatro filhos, dá uma lição de vida para muitos jovens que estão ingressando no mercado de trabalho. Ainda na ativa, ele acorda sempre às 6h da manhã quando tem que viajar para visitar clientes. Representante das Ferramentas Gedore, de São Leopoldo, há 43 anos, ele diz que madrugar faz o dia render. "A gente chega mais cedo no destino e com mais disposição para fechar negócios", explica.

Costuma fazer três mil quilômetros todo o mês. Quando começou, percorria mais quilômetros, atendendo clientes em Santa Catarina. Era uma época de muitas dificuldades, conta Sady. "Às vezes tinha que deixar dinheiro em casa e faltava para viajar. Passava 15 dias em cada cidade e não tinha como voltar nos finais de semana para Porto Alegre para ver a família".

Ele lembra também de como eram atendidos os pedidos dos clientes. "Não existia essas coisas de internet e fax e os pedidos eram feitos pelo correio, que levavam duas semanas para chegar. Hoje mando os pedidos pelo sistema da empresa, é outra realidade", comenta.

Satisfeito com a profissão que escolheu, ele conta com orgulho que foi como representante comercial que conseguiu formar os quatro filhos, todos em universidades particulares. "Construí meu patrimônio através da força de meu trabalho e acredito que é possível vencer honestamente na vida", afirma Sady.

Sobre o relacionamento com os clientes, Sady diz ser este o ponto mais importante da profissão. "Sempre tive um bom relacionamento com todos os meus clientes que se consolidaram em boas amizades. Hoje, atendo os filhos de alguns deles".

Sady também lembra da importância do registro no CORE. "As firmas sérias não aceitam trabalhar com quem não tem o registro. Trabalhei muito

tempo como autônomo, mas fui um dos primeiros a ter o CORE, meu registro é do ano de 1966.

Depois abri minha firma e, no final de ano, apresento para a empresa que represento o registro do CORE, o ISSQN e o registro da minha firma, tudo atualizado e dentro da lei", salienta.

Sempre disposto e bem humorado, Sady também é valorizado pela empresa Ferramentas Gedore, que já o presenteou com uma viagem para a Alemanha, onde teve a oportunidade de conhecer a sede da fábrica. Apesar da vitalidade, Sady pensa em encerrar a carreira de representante comercial. "Sempre que falo sobre este assunto, o pessoal lá da empresa diz para eu continuar", conta.

Apesar da trajetória bem sucedida, Sady não se considera um grande vendedor. "Eu sou uma pessoa que trabalha direito, que promete somente o que pode cumprir e que sempre cumpre o que promete. O princípio básico do trabalho do representante comercial é dar assistência ao cliente, buscar soluções para suas necessidades. Temos que estar sempre em contato, saber se o cliente está satisfeito com a compra e não abandoná-lo depois da venda realizada", ensina.



Sady Menegazzo, em seu escritório na rua Liberdade, em Porto Alegre