

A meta para 2008 é *qualificar* os Representantes Comerciais Gaúchos

Ao concluir dois anos à frente do CORE/RS, o presidente Uriel Canarim faz um balanço de sua administração, apontando as dificuldades encontradas e superadas no início da gestão, bem como as ações realizadas durante este período em benefício da categoria. Seguindo um Planejamento Estratégico de médio e longo prazo, a previsão é de grandes conquistas para 2008.

1) Como era o CORE quando a atual administração assumiu?

Logo no início trabalhamos para sanear a dívida política do CORE gaúcho deixada pela antiga administração afastada por força da intervenção. Foi necessário fazer mais em menos tempo, realizando ações que valorizassem a categoria, ao mesmo tempo em que buscávamos uma maior aproximação dos representantes comerciais com a sua entidade.

2) Como foi o trabalho de reerguimento da entidade?

Trabalhamos de forma científica, elaboramos e realizamos uma pesquisa para verificar quais as principais necessidades dos representantes comerciais gaúchos. A partir destes dados, realizamos um planejamento com ações de médio e longo prazo, que está sendo seguido à risca e que já está dando resultados.

3) Quais as bandeiras que foram levantadas?

As da qualificação profissional, cultural e de incentivos à saúde. Além do trabalho pela legalidade no exercício da profissão, o que vem dando cada vez mais credibilidade ao representante comercial.

4) Como ocorreu a aproximação com outras entidades?

Firmamos parcerias importantes com entidades educacionais, por entender que o desenvolvimento das pessoas se dá a partir da educação. Também estreitamos nossos laços com entidades de classe e com federações empresariais com vistas à realização do trabalho de conscientização pela legalidade da profissão. Foram inúmeras parcerias firmadas apenas nos últimos dois anos, com universidades, com a Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil ADVB, com a ULBRA Saúde, com a Associação Gaúcha de Atacadistas AGAD, com a Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas ADCE, com o Sindiatacadistas, com o SEBRAE e com a Federasul. O Core também interage com os sindicatos de classe integrantes do Sistema Fecomércio, única federação legítima que realmente pode ajudar o NOVO CORE a atingir novas conquistas.

5) O que será priorizado no próximo ano?

Vamos procurar consolidar nossa posição de entidade máxima do representante comercial, fechando as portas



Presidente Uriel Canarim