



REVISTA
RepresentAÇÃO

Uma parceria do Confere com os seus Conselhos Regionais

Edição
Core-RN



Confere

Conselho Federal dos Representantes Comerciais



Core-RN

Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Norte



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte

Diretoria Executiva

Archimedes Cavalcanti Júnior
Diretor-Presidente

João Pedro da Silva Rosa
Diretor-Secretário

Hely Ricardo de Lima
Diretor-Tesoureiro

Francisco de A. P. Gomes Júnior
1º Diretor-Suplente

Antônio José Maciel Ribeiro
2º Diretor-Suplente

Expediente

Co-Diretores de Comunicação
Marconi Barros dos Santos
Petrúcio da Silva

Jornalista Responsável:
Ellen de Paula Drumond (nº 30876/RJ)

Redação:
Renata Castro

Projeto Gráfico:
Yara Dantas de Sousa

Diagramação:
Ludimila Ferreira Fialho

E-mail:
comunicacao@confere.org.br

Canais de Atendimento Confere

 (61) 3225-3663

 SBS, Qd 02, Bloco Q, Edifício João Carlos
Saad - 14º andar, salas 1401 a 1406, Brasília
- DF, CEP 70070-120

 confere@confere.org.br

 www.confere.org.br

Diretoria Executiva

Francisco Sales de Souza Neto
Diretor-Presidente

Augusto Gomes Dourado Neto
Diretor-Secretário

Braz Henrique de Medeiros Neto
Diretor-Tesoureiro

Francisco Aldelenes Pinheiro
1º Diretor-Suplente

Alexandre Magno Fernandes de Melo
2º Diretor-Suplente

Roberto Buarque de Assunção
3º Diretor-Suplente

Canais de Atendimento Core-RN

O Core-RN está com você! Confira nossos principais canais de atendimento e saiba onde realizar suas solicitações ou tirar suas dúvidas.

 (84) 3343-0865

 (84) 3345-0297

 Rua Dr. Poty Nóbrega, 210 - Lagoa Nova
CEP: 59056-180 - Natal/RN

 core@core-rn.org.br

 www.core-rn.org.br

REPRESENTANTE COMERCIAL E MERCADO: _____

PARCERIA QUE DÁ CERTO E GERA RESULTADOS

SER O ELO QUE UNE O BRASIL: ESSE É O NOSSO NEGÓCIO!



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte

Espaço dos PRESIDENTES

Archimedes Cavalcanti Júnior

Diretor-Presidente do Confere



Apresentamos mais uma edição da Revista RepresentAÇÃO. Dessa vez, um espaço dedicado a amplificar a força e a relevância da Representação Comercial no Rio Grande do Norte. Este Conselho tem trabalhado continuamente para fortalecer as bases da profissão, desenvolvendo iniciativas que contribuem diretamente para o crescimento econômico e social do estado.

Nesta publicação, trazemos histórias de profissionais que superaram desafios e alcançaram resultados expressivos, refletindo a resiliência e a importância do setor. São exemplos inspiradores que reafirmam o compromisso do Core-RN em investir no fortalecimento da categoria, seja por meio de ações de capacitação, modernização de processos ou ampliação do suporte técnico oferecido aos profissionais.

Avançar com ética, inovação e responsabilidade é nosso propósito. Reconhecemos que o mercado evolui rapidamente e, por isso, temos adotado medidas que colocam a Representação Comercial em posição de protagonismo. Agradecemos a cada representante comercial, parceiro e colaborador do Sistema Confere/Cores, por contribuir para essa caminhada. Seguiremos empenhados em construir um futuro sólido, sempre atentos às demandas e oportunidades que surgem no cenário atual.



Espaço dos PRESIDENTES

Francisco Sales de Souza Neto

Diretor-Presidente do Core-RN



É com grande satisfação que contribuímos para mais uma edição da Revista RepresentAÇÃO, destacando as conquistas e os desafios enfrentados pela Representação Comercial no Rio Grande do Norte.

Nos últimos meses, dedicamos esforços significativos para aprimorar nossos processos, implementar novas tecnologias e ofertar capacitações que ampliem as competências e a competitividade dos representantes comerciais. Cada iniciativa é pensada para fortalecer a profissão, posicionando-a como uma atividade indispensável para o progresso econômico do estado.

Nossa gestão tem como foco principal a fiscalização profissional e o fortalecimento da profissão, atendendo às demandas imediatas, antecipando tendências e preparando os representantes comerciais para os desafios futuros. Acreditamos que o fortalecimento da Representação Comercial exige uma gestão inovadora e atenta às mudanças do cenário econômico. Por isso, temos buscado parcerias estratégicas e ferramentas modernas para alinhar nossa atuação às necessidades reais da categoria. Ética, eficiência e transparência norteiam cada decisão, reforçando o papel do Core-RN como uma autarquia comprometida com o avanço coletivo.



**INDÚSTRIA +
REPRESENTANTE COMERCIAL =
PARCERIA DE SUCESSO**



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte

PARA CONECTAR O MERCADO

**O REPRESENTANTE
COMERCIAL,
É MAIS NEGÓCIO!**

Representantes Comerciais são o elo entre indústria, comércio e serviços, fortalecendo a economia e impulsionando o desenvolvimento.



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte

Índice



09

Como a fiscalização do Core-RN garante a qualidade profissional

12

Desenvolvendo talentos

13

Mordenização em foco

14

O desenvolvimento do Rio Grande do Norte e a importância da Representação Comercial para o Estado

16

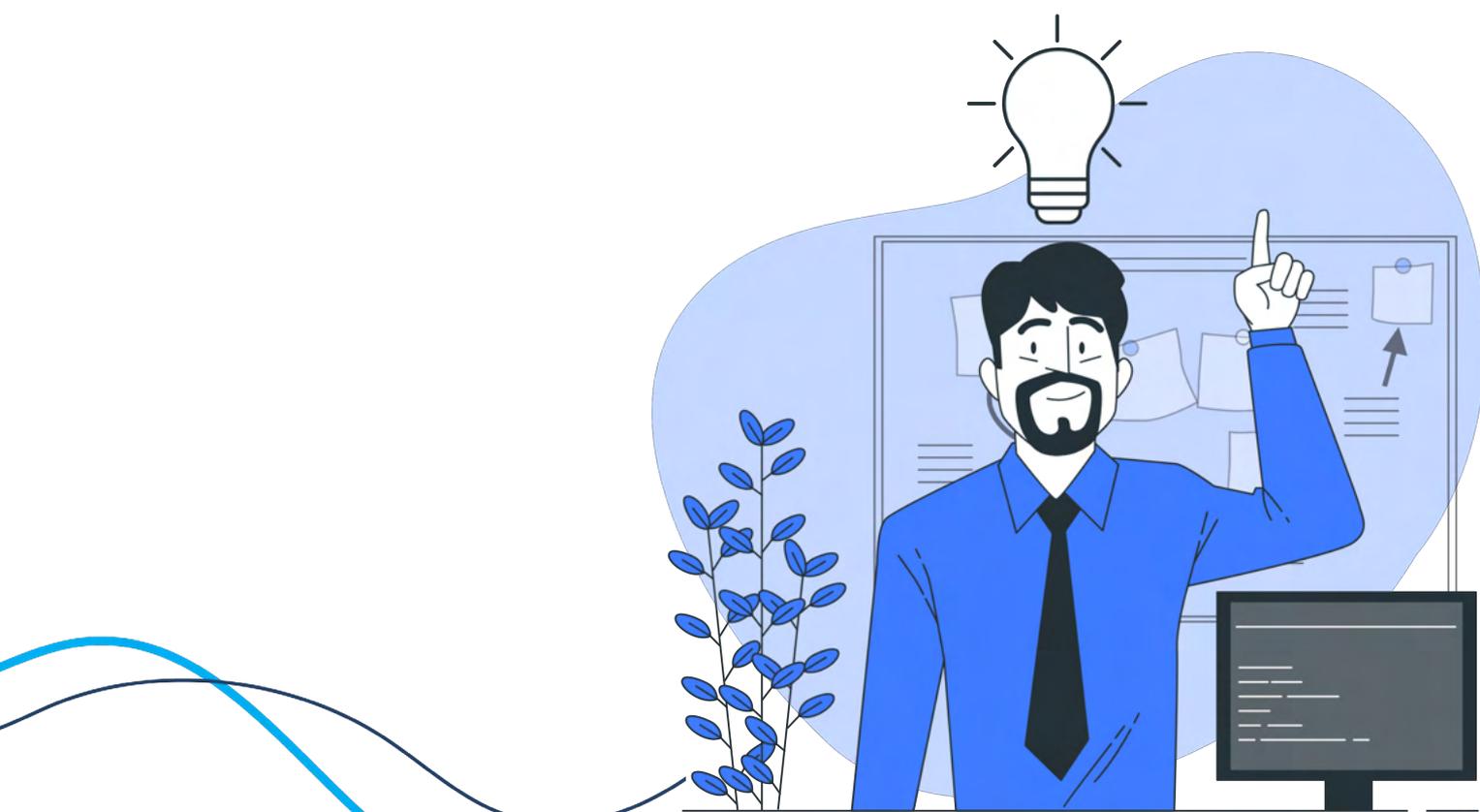
Álvaro Antônio: Uma vida dedicada à Representação Comercial

18

“Desistir jamais”, afirma Lupicínio Fernandes Junior

21

Marconi Freire: Uma carreira construída com persistência, resiliência e paciência



Como a fiscalização do Core-RN garante a qualidade profissional

No segundo trimestre de 2024, o Core-RN intensificou seus esforços de fiscalização, visando assegurar a conformidade e a qualidade dos serviços prestados pelos representantes comerciais. Foram instaurados 471 processos administrativos para regularizar profissionais que atuavam de maneira irregular, um aumento significativo em relação ao trimestre anterior. O objetivo é claro: garantir que todos os profissionais estejam devidamente habilitados e registrados, contribuindo para um mercado mais transparente e ético.

Para o diretor-secretário do Core-RN, Augusto Gomes Dourado Neto, a iniciativa visa conscientizar os representantes comerciais da importância de estar devidamente registrado no Conselho. “Ter o registro é a melhor forma de transmitir confiança e credibilidade perante a sociedade, e também é de extrema relevância se proteger de concorrentes desqualificados que podem comprometer a qualidade e a confiabilidade dos serviços oferecidos”, ressaltou.

Além da inspeção, o Core-RN implementou um programa de orientação proativa, fornecendo informações e suporte para aqueles que desejam se regularizar. A combinação de fiscalização rigorosa com uma abordagem educativa demonstra o compromisso do Core-RN com a excelência na Representação Comercial. As ações de cobrança de dívidas, incluindo inscrições em Dívida Ativa e execuções fiscais, também foram intensificadas, com mais de 1.200 processos administrativos de cobrança iniciados.

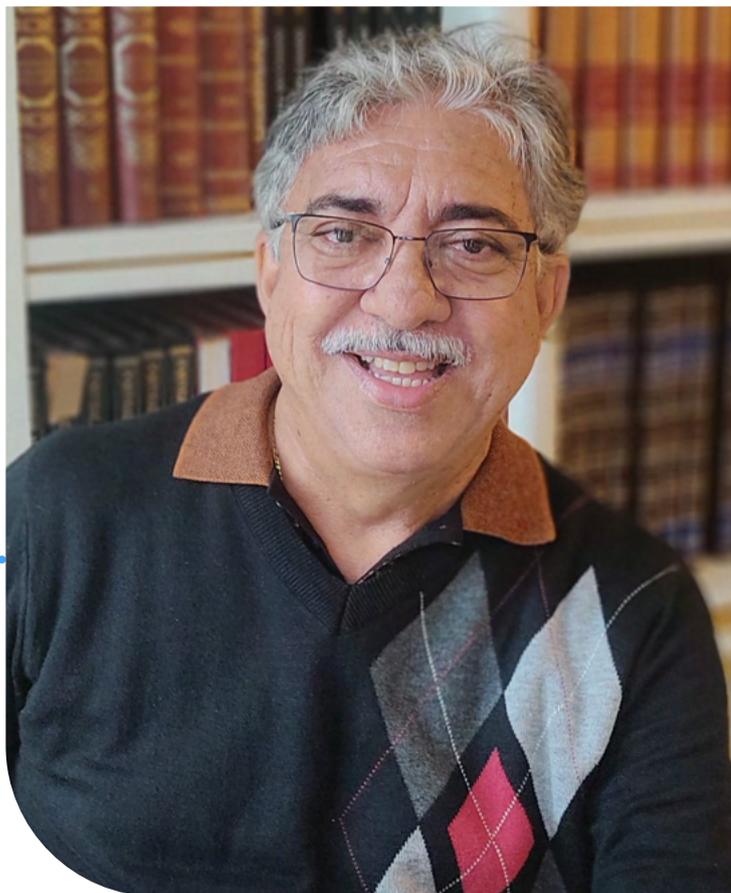


Foto: Arquivo Pessoal

“ Ter o registro é a melhor forma de transmitir confiança e credibilidade perante a sociedade, e também é de extrema relevância se proteger de concorrentes desqualificados que podem comprometer a qualidade e a confiabilidade dos serviços oferecidos. ”

Augusto Gomes Dourado Neto
Diretor-Secretário do Core-RN

Um dos representantes comerciais mais antigos do Conselho, Omar Nunes Freire está há 38 anos atuando na área e destaca a diferença que a regularização proporcionou na sua vida profissional. “Obter o registro mudou minha relação junto aos

clientes, fornecedores e indústrias. Senti mais respeito e profissionalismo. Me sinto mais preparado para enfrentar os desafios da nossa categoria”, relatou. Hoje, Omar integra a diretoria do Core-RN como conselheiro fiscal.

“Obter o registro mudou minha relação junto aos clientes, fornecedores e indústrias. Senti mais respeito e profissionalismo. Me sinto mais preparado para enfrentar os desafios da nossa categoria.”

Omar Nunes Freire

Conselheiro Fiscal do Core-RN



Foto: Arquivo Pessoal



Fonte: Freepik

SER O ELO QUE UNE O BRASIL

ESSE É O

NOSSO NEGÓCIO!



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte

A importância da Gestão de Pessoas no Core-RN

A gestão eficaz de pessoas é um pilar fundamental para o sucesso de qualquer organização, e o Core-RN não é exceção. No segundo trimestre de 2024, o Core-RN expandiu seu quadro de colaboradores com a contratação de novos funcionários e estagiários, além de promover a capacitação contínua de sua equipe. Com um foco claro na melhoria da qualidade dos serviços prestados, o Core-RN ofereceu treinamentos específicos para os funcionários, visando aprimorar suas habilidades e conhecimentos.

Essas ações reforçam o compromisso com o desenvolvimento profissional e garantem que o Core-RN continue a atender com eficiência as demandas dos representantes

comerciais. A contratação de novos fiscais e assistentes administrativos é uma medida estratégica para fortalecer a fiscalização e assegurar que todos os processos sejam realizados com precisão e dentro dos padrões estabelecidos.

“A gestão de pessoas é um dos principais alicerces para garantir a excelência no atendimento e no cumprimento de nossas responsabilidades como Conselho. Estamos comprometidos em desenvolver talentos e promover a capacitação contínua de nossa equipe, pois acreditamos que o crescimento individual reflete diretamente no sucesso coletivo”, explicou Elizângela Sena, coordenadora do Core-RN.

“ A gestão de pessoas é um dos principais alicerces para garantir a excelência no atendimento e no cumprimento de nossas responsabilidades como Conselho. Estamos comprometidos em desenvolver talentos e promover a capacitação contínua de nossa equipe, pois acreditamos que o crescimento individual reflete diretamente no sucesso coletivo. ”

Elizângela Sena

Coordenadora do Core-RN



Foto: Arquivo Pessoal

Modernização em Foco

O uso de tecnologia para aperfeiçoar a gestão do Core-RN

Em um mundo cada vez mais digital, o Core-RN tem adotado ferramentas tecnológicas para melhorar a gestão de informações e a segurança dos dados dos profissionais registrados. Durante o segundo trimestre de 2024, a entidade implementou novas políticas de segurança da informação e expandiu o uso de softwares de gestão para otimizar processos internos.

A digitalização dos serviços que permite um atendimento mais ágil e eficaz, a introdução de carteiras digitais e a modernização dos sistemas

de registro são apenas algumas das iniciativas que refletem o compromisso do Core-RN com a inovação e a melhoria contínua.

“O Core-RN entende que inovação é essencial para continuar atendendo as demandas dos representantes comerciais. A modernização dos nossos sistemas e a adoção de novas tecnologias são passos fundamentais para garantir um atendimento mais eficiente, simplificando processos”, ressaltou o presidente do Core-RN, Francisco Sales de Souza Neto.



Fonte: Freepik



O desenvolvimento do Rio Grande do Norte e a importância da Representação Comercial para o Estado



Fonte: iStock

O Rio Grande do Norte, conhecido por suas belas paisagens e rica cultura, tem mostrado um crescimento econômico significativo nas últimas décadas, impulsionado por setores como turismo, produção de energia renovável, agricultura e indústria. Um dos pilares fundamentais desse desenvolvimento é a Representação Comercial, que desempenha um papel crucial no fortalecimento da economia do estado. Através da intermediação de negócios, os representantes comerciais conectam empresas locais e nacionais a novos mercados, facilitando o crescimento econômico e promovendo a inovação. Eles são essenciais para ampliar a presença de

produtos potiguares no Brasil, contribuindo de maneira decisiva para a diversificação e a expansão econômica do Rio Grande do Norte. Esse trabalho é especialmente relevante para pequenos e médios empresários que buscam expandir seus negócios sem a necessidade de manter uma estrutura própria de vendas em diferentes regiões.

Além de conectar empresas a mercados potenciais, a Representação Comercial no Rio Grande do Norte desempenha um papel fundamental na adaptação e customização de produtos para atender às necessidades e preferências de diferentes consumidores.

Os representantes comerciais atuam como consultores estratégicos, atentos às tendências de mercado, comportamento do consumidor e estratégias de marketing. Essa proximidade com o mercado permite que as empresas potiguaras sejam mais ágeis e flexíveis, respondendo rapidamente às mudanças nas demandas do mercado e garantindo um posicionamento competitivo local e nacional.

A capacidade dos representantes comerciais de atuar como uma ponte entre o produtor e o consumidor final é essencial para fomentar a inovação dentro das empresas. Eles fornecem feedback valioso e em tempo real, o que permite que as empresas ajustem suas estratégias de produção e vendas de acordo com as necessidades emergentes dos consumidores. Esse ciclo de feedback constante contribui para o desenvolvimento de novos produtos e serviços, ajudando as empresas do Rio Grande do Norte a se manterem competitivas em um mercado cada vez mais dinâmico e globalizado.



Fonte: Freepik



Fonte: Freepik

Álvaro Antônio: Uma vida dedicada à Representação Comercial

Com 40 anos de atuação profissional, Álvaro Antônio iniciou sua trajetória no setor de construção civil, mas há mais de 35 anos se dedica exclusivamente ao segmento de utilidades domésticas, representando a Tramontina no Rio Grande do Norte.

Dentre todo esse tempo de atuação profissional, Álvaro presenciou muitas mudanças no setor, desde alterações na legislação aos avanços tecnológicos, que acarretaram momentos de muitos desafios. “Os três anos do Plano Cruzado foi um período de muitas adversidades. Eu viajava muito, vendia, mas não tinha produto para entregar. A tecnologia foi essencial para me manter atualizado de cada passo e entrega, e no final sempre deu tudo certo”, declara Álvaro.

Álvaro relata ainda a importância crucial do apoio da tecnologia durante a pandemia da Covid-19 e o suporte do Core-RN e da própria Tramontina no fornecimento de capacitações. “O Conselho sempre se disponibiliza a ajudar e aperfeiçoar o representante comercial. Além disso, a empresa que represento também oferece frequentemente treinamentos, principalmente nas áreas de tecnologia e comercial, o que fez toda a diferença durante o período de isolamento social”, acrescenta.

Dentre as alegrias vivenciadas na profissão, Álvaro relembra com muito carinho a premiação que o levou à França para assistir à Copa do Mundo. “Em 1998 ganhei um prêmio que me levou para assistir à Copa do Mundo na França. Foram 21 dias inesquecíveis”, afirma.



Foto: Arquivo Pessoal

“ O Conselho sempre se disponibiliza a ajudar e aperfeiçoar o representante comercial. Além disso, a empresa que represento também oferece frequentemente treinamentos, principalmente nas áreas de tecnologia e comercial, o que fez toda a diferença durante o período de isolamento social. ”

Álvaro Antônio

Representante Comercial

Álvaro também destaca com muito carinho o momento em que se aposentou. “Me levaram ao Rio Grande do Sul para receber uma homenagem pela dedicação à empresa, com direito a mensagem do presidente e uma obra de arte com uma árvore, que representa a prosperidade”, conta.

Seguindo os passos do pai, Álvaro Júnior divide junto com o genitor não só a paixão

pela representação comercial, mas a atuação na mesma empresa. “Meu filho é uma inspiração para mim. Já são 20 anos trabalhando juntos na Tramontina”, declara orgulhoso.

Para quem está iniciando na profissão, Álvaro deixa um conselho que, para ele, faz toda a diferença na profissão. “Seja honesto com a representada e com os clientes, e sempre procure inovar, principalmente no ponto de venda”, conclui.

“ Seja honesto com a representada e com os clientes, e sempre procure inovar, principalmente no ponto de venda. ”

Álvaro Antônio
Representante Comercial



Fonte: Freepik

“Desistir jamais”, afirma Lupicínio Fernandes Junior

O representante comercial Lupicínio Fernandes Junior, que desde 1985 tem se dedicado ao setor de materiais de construção, tem uma trajetória profissional marcada por inúmeras transformações. Ele testemunhou a evolução do mercado, desde mudanças legislativas até o impacto da tecnologia, passando pela pandemia da Covid-19. Para ele, a chave para navegar por esses desafios tem sido a persistência: “Desistir jamais”, afirma, ressaltando que a determinação é fundamental para quem deseja prosperar no ramo.

Para Lupicínio, a concorrência desleal e os altos custos operacionais são os principais desafios enfrentados pelos representantes comerciais atualmente, exigindo dos profissionais habilidades comerciais e uma capacidade de adaptação constante.

Apesar das dificuldades, Lupicínio destaca os momentos de alegria que marcam sua carreira, como ao conseguir uma nova representada. Esse sucesso, porém, também pode vir acompanhado de desafios, como



Fonte: Freepik

a perda de indústrias atendidas. “Nessas situações, é importante continuar de cabeça erguida e aprender com a experiência”, diz.

Quando questionado sobre inspirações, Lupicínio afirma que todos os colegas representantes comerciais são fontes de aprendizado. Ele acredita que cada profissional possui algo a ensinar, reforçando a ideia de que a colaboração e o compartilhamento de experiências são essenciais no setor.

Para os representantes comerciais que estão iniciando a carreira, Lupicínio deixa um conselho: “Tenham seriedade, honestidade, ética e persistência. Essas qualidades são fundamentais para construir uma carreira sólida e respeitada”, conclui.



Fonte: Freepik



Foto: Arquivo Pessoal

“Tenham seriedade, honestidade, ética e persistência. Essas qualidades são fundamentais para construir uma carreira sólida e respeitada.”

Lupicínio Fernandes Junior
Representante Comercial

PARA IMPULSIONAR A ECONOMIA



**O REPRESENTANTE
COMERCIAL
É MAIS NEGÓCIO!**



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte

Marconi Freire: Uma carreira construída com persistência, resiliência e paciência

Com mais de três décadas de experiência no mercado, a história de Marconi Freire é um exemplo de superação, resiliência, paciência, honestidade e ousadia.

Sua trajetória começou de forma bastante inusitada. “Eu trabalhava como mecânico de máquina de costura. Como forma de aumentar minha renda, decidi comprar algumas peças extras e levar para vender no interior. Como eu não tinha carro, ia de ônibus carregando as peças comigo. Foi meu primeiro contato com vendas”, revela.

Mas foi em 1992, quando entrou para a Tramontina, que sua vida profissional realmente tomou um novo rumo. “Eu fui consertar a máquina de costura de um amigo que era representante comercial da Tramontina. Eu fiquei muito impressionado com ele trabalhando

no escritório dele, todo arrumado, e mencionei esse meu interesse pela área comercial. Ele me falou que tinha uma vaga e que iria conversar com o gerente”, relembra.

“Eu não sabia vender, mas tinha muita vontade de aprender. (...)”

Marconi Freire
Representante Comercial

“Eu não sabia vender, mas tinha muita vontade de aprender. Fui honesto com o meu chefe, que viu que eu não tinha nenhuma experiência na área no currículo. Pedi 15 dias para mostrar que eu poderia aprender e ele me deu uma chance”, conta. Esse gesto de honestidade e



Fonte: Freepik



Foto: Arquivo Pessoal

“Essas vitórias são frutos de muito trabalho e dedicação. O reconhecimento é sempre gratificante, pois é a confirmação de que o esforço valeu a pena.”

Marconi Freire

Representante Comercial

disposição para aprender foi a chave para o seu ingresso no setor de Representação Comercial, onde encontrou uma nova vocação.

Ao longo dos anos, Marconi vivenciou as diversas transformações do mercado. Um dos maiores desafios ocorreu com a mudança para o plano Real, em 1994, quando o Brasil enfrentava uma inflação galopante. “Eu estava no interior trabalhando com a Tramontina, e muitos clientes não sabiam como lidar com a nova moeda. Tive que explicar para eles como funcionava a mudança de valores e como calcular o preço no ‘valor do dia’. Foi um desafio grande, mas que me fez crescer profissionalmente”, relembra. A habilidade de se adaptar rapidamente aos desafios foi, sem dúvida, um dos fatores que impulsionaram sua carreira.

Após 4 anos atuando pela Tramontina no interior dos estados da Paraíba, Pernambuco e Rio Grande do Norte, Marconi decidiu que era hora de ir em busca de novos desafios. Seguiu para atuar com o Distribuidor Almeida, na capital do Rio Grande do Norte, onde conquistou duas premiações pelos resultados alcançados.

A pandemia da Covid-19, por sua vez, também trouxe um cenário desafiador. O isolamento social e a retração da economia afetaram muitos negócios, levando a aumentar a concorrência no comércio. “A competição ficou mais acirrada e muitos começaram a baixar a qualidade dos produtos para competir, o que prejudica a imagem do mercado como um todo”, comenta.

Tanta dedicação e resiliência também renderam outras premiações para o Marconi, que se orgulha, em especial, de dois grandes feitos alcançados com a Viqua, empresa em que atua há 18 anos: o 2º lugar em vendas no Nordeste, conquistado em 2010, o que lhe garantiu um cruzeiro para Fernando de Noronha com sua esposa; e em 2016, quando arrematou o 3º lugar e fez uma viagem inesquecível para Foz do Iguaçu, Argentina e Paraguai. “Essas vitórias são frutos de muito trabalho e dedicação. O reconhecimento é sempre gratificante, pois é

a confirmação de que o esforço valeu a pena”, reflete.

Para quem está começando a carreira de representante comercial, Marconi deixa um conselho simples, mas poderoso: “Persistência, resiliência e paciência. Eu batalhei muito para chegar aonde estou. O começo nunca é fácil, mas é preciso aprender constantemente e nunca desistir. Quando comecei, passei por dificuldades financeiras, mas a perseverança me levou onde estou hoje”, conclui.



Fonte: Freepik

***DISTRIBUIDORES +
REPRESENTANTES COMERCIAIS =
PARCERIA DE SUCESSO***



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-RN

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Norte